GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

WARSZAWA DNIA 15 MAJA 1931

NR. 5 ROK I

CENA NUMERU 90 GR. PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 G

GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

DWA TYGODNIE

Dyskusja genewska.

W dniu, w którym ukazuje się numer niniejszy, rozpoczyna się w Genewie sesja komitetu pan-europejskiego, mająca zająć się sprawą niemiecko - austrjackiego „Anschlussu". Dyskusja pozornie politycznego charakteru, dotyczyć będzie koncepcji o głębokiej treści gospodarczej i o znaczeniu, którego trudno z punktu widzenia interesów gospodarczych Polski niedoceniać. Niemcy i Austrja starać się będą o uzyskanie prawnego i merytorycznego „placet" całego zgromadzena dla zawartego między niemi porozumienia gospodarczego. Od czasów zawarcia umowy wstępnej, t. j. od drugiej połowy marca oba te państwa starają sę wszelkiemi siłami, aby swe „dwuprzymierze" gospodarcze oprzeć na fundamencie dalszych „faktów dokonanych", któreby mogły uzasadnić jego celowość z punktu widzenia interesów gospodarczych Europy. Diatego też w Berlinie i Wiedniu zrobione zostało wszystko możliwe, aby doprowadzić do zawarcia konkretnych układów dwustronnych z państwami rolniczemi nad Dunajem. Wiemy, że ostatecznie zakończono rokowania nad nowym traktatem handlowym austrjacko - węgierskim, że rozpoczynają się jeszcze w maju rozmowy nad nowym traktatem Niemiec z Węgrami, że rokowania rumuńsko-niemieckie, przerwane w zgoła dramatycznej formie naskutek interwencji Francji, podejmuje się nanowo, że — wreszcie „Studienreise" niemieckich przemysłowców do Jugosławji ma stworzyć i tutaj podstawy do specjalnego porozumienia. Idea bloku preferencyjnego i regjonalnego forsowana jest zatem, jak widać, przez Niemcy i Austrję z całym naciskiem.

Z tą koncepcją ma w Genewie walczyć kontrprojekt p. Brianda. Będzie on, o ile się zdaje, kontr-projektem jedynym, gdyż wszystkie pozostałe enuncjacje europejskich mężów stanu (jak np. Benesza) skierowane są ku temu, aby powiedzieć coś, nie mówiąc... niczego. Projekt p. Brianda, o ile go znamy z pogłosek prasowych, wysuwa przeciw regjonalistycznej koncepcj „Anschlussu" koncepcję ogólno - europejskiego porozumienia gospodarczego. Pod tym względem jest on niewątpliwe pomyślany słusznie. W zarodku jednak koncepcji tej leży jednocześnie z natury rzeczy i jego słabość. O ile widać, jest to projekt *polityczny*, który w drodze formuł międzynarodowych pragnie rozwiązać *realne trudności gospodarcze* w pewnych krajach europejskich. Więcej w nim jest ducha dyplomatycznego, niż realnie kupieckiego. Czy wystarczy on, poparty wagą finansową Francji, do unicestwienia zamierzeń „anschlussowych" Niemiec?

Sytuacja wobec Niemiec.

W marcu r. b. kiedy nasze ciała ustawodawcze ratyfikowały po dłuższej zresztą dyskusji umowę gospodarczą polsko - niemiecką, podpisaną dokładnie rok przedtem, bo dn. 17 marca 1930 roku zdawało się, iż wojna celna między dwoma państwami dobiega końca. Człowiek „z ulicy", objektywnie patrzący na całe to zagadnienie, musiał rozumować, iż skoro wśród dwuch kontrahentów ten, który jest pokrzywdzony, umowę potwierdza, z tem większą skwapliwością potwierdzić ją musi i ten, którego interesy uszczerbku nie doznały. Polska jest w umowie gospodarczej z Niemcami niewątpliwie stroną pokrzywdzoną. Dwie „generalne" podwyżki ceł rolniczych, dokonane w

Niemczech bezpośrednio — bo w przeciągu niespełna miesiąca po podpisaniu umowy — uderzyły w najczulsze miejsce naszego wywozu do Niemiec, składającego się przecież w przeważającej części z produktów rolniczych i hodowlanych. Wszelkie próby ze strony Polski ku jakiemukolwiek porozumieniu się na temat tych podwyżek celnych i stworzenia w ramach ich jakiegokolwiek chociażby „modus vivendi“ dla naszych interesów wywozowych w Niemczech napotkały w Berlinie na jaknajbardziej stanowczy opór. Wobec tego Polsce pozostawały do wyboru dwie drogi: umowę odrzucić „a limine“, albo wprowadzić ją w życie na zwężonej podstawie t. j. w ten sposób, aby strona niemiecka przez wprowadzenie umowy w życie uzyskiwała mniej nieco korzyści niżby zyskała wówczas, gdyby umowa weszła w życie normalnie przy obowiązujących w chwili jej podpisania cłach niemieckich, a więc w chwili, gdy przewidywano dla Polski więcej korzyści z niej niż w rzeczywistości dać miała. Stąd — dekret o podwyżkach celnych niektórych ceł przemysłowych na towary specjalnie niemieckie, wydany w listopadzie r. ub., który umożliwił Polsce ratyfikowanie umowy w marcu r. b.

Zamiast oczekiwanego wprowadzenia w życie umowy ze strony Niemiec mamy jednak obecnie nietylko zupełnie negatywny stosunek do niej w łonie rządu Rzeszy, ale i „odpowiedź“ na ratyfikację przez nas umowy w postaci podwyższenia ponownego szeregu rolniczych ceł niemieckich, obejmujących wprawdzie tylko kilka procent ogólnego naszego wywozu do Niemiec, ale — rzecz charakterystyczna — tyczących się tych właśnie produktów, w których Polska albo była jedynym dostawcą Niemiec, albo w gronie dostawców stała na czołowych miejscach. Co zaś do ratyfikacji umowy gospodarczej, to, o ile wierzyć prasie niemieckiej, minister spraw zagr., p. Curtius, miał się wyrazić na zebraniu komisji przemysłowo - handlowej swej partji politycznej (Deutsche Volkspartei), iż odpowiedzialność za niewprowadzenie w życie umowy polsko - niemieckiej ponosi Polska, gdyż wskutek jej oporu nie wprowadzono w życie umowy w r. ub., obecnie zaś wobec zmienionej sytuacji Niemcy nie zamierzają z kolei jej ratyfikować...

Nie polemizując bynajmniej z tem, conajmniej dziwnem stawianiem sprawy, pragniemy zwrócić uwagę na wyraźnie zaznaczający się w ostatnich czasach kurs polityki polskiej Niemiec na gruncie gospodarczym. Nieodnawiając z końcem r. ub. umowy drzewnej, nieratyfikując umowy gospodarczej, a wreszcie podnosząc stale cła na produkty polskiego wywozu, Berlin osiągnął tak silne zmniejszenie się tego wywozu do Niemiec, iż w r. b. stanowi on zaledwie 50% wartości analogicznych okresów w r. ub., udział zaś Niemiec w ogólnym naszym wywozie spadł do 19,5%, jakkolwiek przecież wynosił on zazwyczaj 28 — 32% Polska jest konsekwentnie eliminowana przez niemiecką politykę handlową z rynku niemieckiego. Przypuszczać należy, iż eliminowanie to wchodzi w ogólny plan polityczno - handlowy Niemiec na dalszą metę, plan, który w oparciu o porozumienie celne z Austrją pragnie rozwinąć ekspansję gospodarczą na południowy wschód Europy, izolując w ten sposób gospodarczo i politycznie Polskę i Czechosłowację od Zachodu. Granica polsko - niemiecka w tym stanie winna być zgodnie z planami niemieckiemi granicą możliwie martwą, w każdym zaś razie wprowadzenie w życie umowy z Polską, dającej nam tranzyt hodowlany poprzez terytorjum Rzeszy, nie wchodzi dla Berlina w rachubę. Stąd mamy właśnie wyraźnie negatywne stanowisko Niemiec wobec jakiegokolwiek ustalenia „modus vivendi“ z Polską.

WITOLD KRZYŻANOWSKI

LIKWIDACJA DUMPINGU

Jest rzeczą szkodliwą dla gospodarstwa narodowego, jeśli dumping przeradza się w trwałą lub choćby długotrwałą metodę polityki ekonomicznej. Koniecznością jest jego stopniowa likwidacja, a popieranie gałęzi eksportu, mogących w jak najkrótszym czasie samodzielnie pracować na rynkach światowych.

Zestawiane rok rocznie bilanse płatnicze Polski wykazują w cyfrach nasze obroty z zagranicą. Widzimy w nich ruch towarów, kapitałów, wymianę wzajemnych usług, a także w pewnej mierze wzajemny stan posiadania. Obraz — zdawałoby się—kompletny, jednakże nie uwzględniajedneg0, a mianowicie wpływu dumpingu na obroty międzynarodowe. Dumping też kosztuje. Kto zań płaci? — nasuwa się na usta pytanie.

Jest kilka rodzajów dumpingu. Dla uproszczenia obrazu przyjmijmy, że mamy do czynienia z wypadkiem wywożenia pewnych towarów po cenie niepokrywającej kosztów produkcji, tak że przemysłowiec stratę na eksporcie musi sobie odbić przez zwyżkę cen na rynku krajowym. W tym wypadku jest jasnem, że koszty dumpingu ponosi konsument polski. Jak wielkie są one, zależy od tego, po jakiej cenie producent mógłby towar od-

dać, gdyby dumping odpadł. Różnica między ceną faktycznie płaconą, a ceną możliwą w drugim przypadku, pomnożona przez ilość towaru dzisiaj zbywaną — oto koszta dumpingu. Istnieje nadto pewne „lucrum cessans", wynikające ze ścieśnienia zbytu na rynku krajowym z powodu zwyżki cen.

Jeśli odpowiedź na pytanie, kto płaci koszta dumpingu, jest stosunkowo łatwą, to trudniejszem jest rozstrzygnąć — kto zbiera z tego korzyści. Rozkładają się one między a) przedsiębiorców b) robotników krajowych i c) konsumentów zagranicznych.

Obliczenie zysku, jaki ciągnie konsument zagraniczny z dumpingu jest prawie niemożliwem, albowiem po pierwsze rozkłada się on między wielką ilość konsumentów różnych krajów, po drugie zaś wyraża się w trudno uchwytnej rencie kosumenta. Znacznie łatwiejszą jest rzeczą powiedzieć, co zyskują nasi przedsiębiorcy i robotnicy i jaki to ma wpływ na całe życie gospodarcze.

Przedsiębiorca wyjątkowo tylko — w okresie złej konjunktury — może z powodu dumpingu ponosić straty. Zazwyczaj odbija je sobie na rynku wewnętrznym i jego zyski łączne są, zdaje się — większe, niż gdyby pracował tylko dla rynku wewnętrznego. Stanowisko jego jest silne. Jeśli nie uzyska zgody Państwa na zwyżkę ceł, przy pomocy których podnosi ceny krajowe, to grozi wstrzymaniem eksportu. Oczywiście istnieje naturalna granica, powyżej której zwyżka ceny monopolicznej łączy się z tak silnem skurczeniem zbytu, że nie jest korzystną. Przedsiębiorcy mają nadto z dumpingu inne poważne korzyści, o których za chwilę wspomnę.

Zyskuje na dumpingu również część klasy robotniczej. Przy cenie monopolicznej zarobki robotnicze mogą często być utrzymane na poziomie wyższym, niż w wypadku wolnej konkurencji, należy jednak zauważyć, że zwyżka w pewnych działach może być okupiona zniżką w niechronionych gałęziach produkcji. Najważniejszym jednak zyskiem klasy robotniczej jest zwalczenie bezrobocia, którego wzrost byłby bezpośrednim — choć może chwilowym — rezultatem wstrzymania dumpingu. Zwalczanie tą drogą bezrobocia jest — na krótką metę — najłatwiejszem wyjściem z sytuacji. Państwo, zamiast licznej, a niespokojnej rzeszy bezrobotnych, których trzebaby zatrudnić przy robotach publicznych, lub płacić im zasiłki, zezwala na zwyżkę cen wewnętrzną, chroniąc ją murem celnym. Na roboty publiczne i nowe zasiłki trzebaby nowych podatków, trudnych już do nałożenia i ściągnięcia. Tymczasem w przypadku dumpingu przemysłowcy załatwiają sami tę przykrą kwestję. Zatrudniają bezrobotnych, a co najważniejsze dla nich nie płacą sami żadnego podatku, przerzucając wygodnie cały ciężar na szerokie masy ludności. Trzeba sobie jasno uprzytomnić, że w naszych warunkach dumping jest pewnego rodzaju podatkiem konsumcyjnym na bezrobocie, pobieranym i rozdzielanym przez przedsiębiorców, dostających za to zazwyczaj prowizję w postaci zwiększonych zysków.

Taki dumping głodowy jest czasem koniecznym, jednakże pod warunkiem ,aby był stosowany krótko i dorazowo. Tymczasem w Polsce zaczyna się on przeradzać w system trwały i powszechny. Zwyżka cen i ceł na jedne towary wywołuje zniżkę drugich, które zaczynają z kolei krzyczeć o ochronę celną i powoli przejmują system wywożenia ze stratą, a pokrywania jej śrubowaniem cen wewnętrznych. System ten, powszechny w naszem górnictwie i przemyśle, gdzie widzimy go przy dziesiątkach artykułów, zaczyna powoli rozszerzać się na produkty rolnictwa i hodowli. Jest to zresztą naturalne. Zwyżka cen artykułów przemysłowych w Polsce ponad poziom cen światowych musiała spowodować zniżkę cen rolniczych poniżej normy. Rolnictwo zaczyna się kontrorganizować, woła i wołać będzie coraz silniej o cła lub premje eksportowe. Ów wyścig cen w górę przy pomocy ochrony celnej, lub kartelizacji nie może trwać bez końca i wywołuje niemiłą reakcję w postaci akcji zniżki cen.

Dla gospodarstwa narodowego jest rzeczą niekorzystną, jeśli dumping przeradza się w trwałą, lub choćby długotrwałą metodę polityki ekonomicznej. Dopłacamy do eksportu, bezrobocia nie leczymy, lecz go tylko umiejętnie ukrywamy, spychając cały jego ciężar z bark producentów na szerokie masy konsumentów. Chronimy przy pomocy Państwa nieudolnych często przedsiębiorców, nieumiejących modernizować i różniczkować swej produkcji. Niema żadnego powodu, aby bez końca chronić ich barjerą celną i wiecznie umożliwiać im walkę na rynkach światowych kosztem konsumenta. Bezrobocia nie należy zwalczać stale półśrodkami, będącymi tylko chwilową podnietą. Z tych względów jest rzeczą konieczną stopniowa likwidacja dumpingu, a nie dalsza jego rozbudowa, posługująca się takiemi sztucznemi hasłami, jak samowystarczalność, lub obrona aktywności bilansu handlowego. Należy jaknajżywiej popierać te gałęzie produkcji, które wykażą, że po krótkim okresie przejściowym potrafią bez 100% ceł zdobyć rynek krajowy i te gałęzie eksportu, które w określonym czasie potrafią samodzielnie, bez strat pracować na rynkach światowych.

Życie gospodarcze nie lubi wstrząsów. Dlatego nie należy gwałtownie zawracać, ale wolno zmieniać kurs. Każde przedsiębiorstwo winno pracować z zyskiem, a więc należy likwidować wywóz ze stratą. A nawet jeśli straty niema, to dlaczego zyski na konsumencie krajowym mają stale być wyższe, niż na zagranicznym? Państwo winno dążyć, aby było przeciwnie, a nie uwieczniać i rozszerzać tego szkodliwego i — należy się spodziewać — przejściowego objawu w naszym handlu zagranicznym.

Państwo jest odpowiedzialne za dumping, bo umożliwia go, stwarzając cła ochronne, jednakże po dziś dzień nie wie zapewne, co na nim traci, a co zyskuje gospodarstwo narodowe. Nie wiemy, co dopłacamy do czynnej strony naszego bilansu płatniczego. Należałoby te rzeczy — chociaż w przybliżeniu — ująć w konkretne cyfry, aby dowiedzieć się co nas kosztuje dumping i tu otwiera się wdzięczne pole działania dla Instytutu Konjunktur Gospodarczych *).

---

*) Już po nadesłaniu nin. artykułu ukazała się w Nr. 4 „Konjunktury Gospodarczej" notatka p. M. Kaleckiego o dumpingu (Przyp. Red.)

KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI

HANDEL PRYWATNY i HANDEL SPÓŁDZIELCZY

Słabość (względna) handlu prywatnego w porównaniu z handlem spółdzielczym jest rezultatem słabości organizacyjnej i ekonomicznej tego pierwszego.

Ogólna ilość świadectw przemysłowych (t. zw. patentów), posiadanych przez przedsiębiorstwa handlowe, wynosiła z dniem 1 stycznia 1929 r. 465.881, z czego w II kategorji („handel detaliczny czyli sprzedaż wszelkiego rodzaju towarów w mniejszych ilościach, zarówno drobnym kupcom, jak i spożywcom") 35.569, a w III (drobna sprzedaż i spółdzielnie bez względu na rodzaj) 221.789. Dla porównania zaznaczę, iż spółdzielni wszelkich typów było w tym samym dniu 13. 981, z czego 5.342 spożywcze, 471 rolniczo-handlowych, 1.472 mleczarskie i 192 inne handlowe (dane i klasyfikacja G. U. S.), łącznie więc handel spółdzielczy reprezentowało 7.477 stowarzyszeń (reszta zalicza się do kredytu, przemysłu rolnego, budownictwa i t. d.).

Na 1 przedsiębiorstwo handlowe przypadało w 1928 r. obrotu 33.447 zł., a jeżeli nie brać pod uwagę Śląska — to 32.443 zł. przyczem w II kategorji przeciętna ta wynosiła 173.835 zł., a w III - 150.074 zł. Ponieważ jednak na tę ostatnią przeciętną składają się również obroty przedsiębiorstw, obowiązanych do publikowania swych sprawozdań (z tych zaś gros stanowią spółdzielnie wraz z hurtowniami spółdzielczemi), więc wydzielić należy obroty samych tylko przedsiębiorstw niesprawozdawczych; przeciętna ta wyniesie zaledwie 21.251 zł. Porównajmy tę liczbę z przeciętnemi obrotu w spółdzielniach towarowych. Okaże się wówczas, że roczny obrót 1 spółdzielni wynosił: 100.295 zł. w kooperatywach spożywczych, 1.373.882 zł. w rolniczo-handlowych i 92.589 zł. w mleczarsko-jajczarskich. Idźmy dalej: ogólny obrót 457 tysięcy przedsiębiorstw handlowych (bez banków, towarzystw ubezpieczeń, hoteli, teatrów i t. p., ale ze spółdzielniami) wyniósł w 1928 r. 14.288 miljonów zł., t. zn. 31.300 zł. na 1 przedsiębiorstwo, natomiast obrót 4.672 spółdzielni spożywczych, rolniczo-handlowych i mleczarsko-jajczarskich (związkowych) oraz ich hurtowni sięga w tymże roku 1.053 miljonów zł., t. zn. 225.000 zł. na 1 przedsiębiorstwo, czyli przeszło 7 razy tyle. Jeżeli weźmiemy samą tylko branżę artykułów spożywczo-kolonjalnych, to się przekonamy, że na 1 przedsiębiorstwo handlowe przypada przeciętnie (a więc już z uwzględnieniem spółdzielni) 22.648 zł. obrotu, gdy na 1 spółdzielnię spożywczą (ten sam asortyment) — 100.295 zł. czyli niespełna 5 razy więcej.

Innemi słowy: handlu spółdzielczego nie można mierzyć jedynie ilością przedsiębiorstw, lecz globalną i przeliczoną na jednostkę wielkością obrotów towarowych. Spółdzielnie handlowe stanowią dzisiaj pośrednie ogniwo pomiędzy rozproszkowanym, drobnym handlem jednostkowym, a wielkim handlem hurtowym, ujętym w formę spółek akcyjnych. Tych ostatnich liczono w grupie towarowej 214 (dane na 1.I.1929 r.) o kapitale zakładowym 77 milionów zł. Obroty 78 uwzględnionych spółek wynosiły w 1928 wzgl. 1929 r. 456 milj., czyli 5,6 milj. zł. na 1 spółkę; w branży spożywczej przeciętna ta spada do 2 milj. zł. Nawiasem jednak dodamy, że obrót roczny największych handlowych spółek akcyjnych (np. Centrali Rolników 72 milj., Elibora 61 milj. zł. etc.) nie dosięga obrotu Związku Spółdzielni Spożywców R. P. (hurtowni), który to obrót w 1929 r. wyniósł 90 miljonów zł., jest to zatem największe w Polsce przedsiębiorstwo handlowe.

Jaka jest kalkulacja handlu prywatnego i jakie są jego koszty handlowe, powiedzieć trudno, spółki akcyjne zaś, dostępne badaniom, tworzą grupę niewielką i zupełnie odrębną. Zanim Instytut Konjuktur i Główny Urząd Statystyczny wzgl. naczelne organizacje kupiectwa opublikują odnośne dane, musimy zadowolić się obliczeniami... amerykańskiemi. Jak podaje p. O. Langer w „Tygodniku Handlowym", kalkulacja w artykułach spożywczych wynosi 25%, w konfekcji dwukrotnie więcej 1). W stosunku do obrotu koszty handlowe wynoszą: w sklepach spożywczych 20%, z obuwiem 27%, z konfekcją 30—31% etc. Nie przypuszczamy, żeby kalkulacja i koszty handlowe w prywatnym handlu detalicznym w Polsce były niższe, aniżeli w Stanach Zjednoczonych, sądzimy raczej, że przy niższym poziomie kultury społeczeństwa i przy gorszej organizacji cytowane normy będą u nas wyższe. Przypominamy zaś, że kalkulacja w spółdzielniach spożywczych w Polsce wynosi 11%, rolniczo-handlowych 6%, mleczarskich 15%; koszty handlowe odpowiednio: 7,4 i 11%.

Tyle cyfry. Potwierdzają one znane powszechnie zjawisko przesunięcia się punktu ciężkości w handlu prywatnym z większych przedsiębiorstw na mniejsze przy wzroście handlu wielkiego, ujętego w spółki akcyjne i karteli przemysłowych, nawiązujących bezpośredni kontakt ze spożywcą. Środkowe miejsce obejmuje spółdzielczość, która widocznie posiada po temu lepsze, niż handel prywatny, warunki. Nie jest to jednakowoż rezultat przywilejów, o jakich nawiasowo wspomina artykuł p. J. Wojtyny („Gospodarka Narodowa" Nr. 3), lecz wynik całego szeregu przyczyn strukturalnych. Rozproszkowanie prywatnego handlu detalicznego (konsekwencja wybujałego indywidualizmu, przesadnych ambicyj i animozyj osobistych, tudzież niedostatku kapitałów) jest jednym z naj-

1) W Niemczech przeciętna kalkulacja detalisty wynosi 38%, przyczem w artykułach żywnościowych wynosi ona 15%, w mięsie i wędlinach 21%, w wyrobach galanteryjnych 25%, w konfekcji damskiej 45% etc. (zob. artykuł J. Wojtyny w N. 4 „Gospodarki Narodowej").

ważniejszych powodów jego słabości. Próby, podejmowane z powodzeniem w Stanach Zjednoczonych (np. utworzenie „Independent Grocer's Alliance", zrzeszenia organizacyjno-handlowego hurtowników i detalistów prywatnych) lub w Niemczech („Edeka" — centrala zakupów dla handlu prywatnego), w Polsce nie znalazły zupełnie echa. Gdy kooperatywy działają wspólnie, oparte o związki i hurtownie, planowo rozbudowane, to kupcy prywatni kultywują kosztowny separatyzm, utrudniający obniżkę kosztów stałych.

Czytając ciekawe i poważnie ujęte artykuły w „Tygodniku Handlowym" o nowoczesnych, racjonalnych metodach handlu (sklepy „okrągło-cenowe", sklepy na samochodach i t. p.), otrzymujemy wrażenie, że jest to przysłowiowy „groch o ścianę": kupiectwo nasze nie reaguje... Odsetek wielosklepowych firm handlowych prywatnych jest nikły, niemal żaden, gdy natomiast w dwuch większych związkach rewizyjnych spółdzielni spożywczych stowarzyszeń 2 i 3 sklepowych mamy około 20%, a 4 i więcej około 10%. I o jeszcze jednem pamiętać należy: spółdzielnie są ujęte w ramy specjalnej ustawy, podlegają kontroli swej działalności, otrzymują instrukcje i pomoc ze strony własnych, utrzymywanych przez siebie, związków — i przez to górują nad drobnym detalistą prywatnym, porzuconym samopas.

Nie możemy przeto zgodzić się z wywodami p. J. Wojtyny, który słabość handlu prywatnego w Polsce tłomaczy w dużej mierze obojętnością ze strony państwa, nadmiernymi ciężarami fiskalnymi i przywilejami podatkowymi dla spółdzielczości. Jeżeli się nawet przyjmie, że handel spółdzielczy ponosi mniejsze, prywatny zaś większe ciężary podatkowe, to można w tem widzieć (być może — mimowolną) tendencję do popierania przedsiębiorstw, stojących organizacyjnie i gospodarczo na wyższym poziomie. Że w ruchu spółdzielczym mamy do czynienia niewątpliwie z materiałem odporniejszym i żywotniejszym, świadczy zarówno fakt, że w 1930 r. obroty stowarzyszeń, należących do Związku Spółdzielni Spożywców R. P., spadły zaledwie o 2%, Związek zaś (hurtownia) wykazał nawet 15% przyrostu, podczas gdy prasa kupiecka skarży się, że spadek obrotów wynosi kilkanaście i kilkadziesiąt procent, jak i okoliczność, że liczba zlikwidowanych kooperatyw i ich upadłości jest proporcjonalnie mniejsza, aniżeli spółek akcyjnych, spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, spółek firmowych i firm pojedyńczych.

Można nie wierzyć w Rzeczpospolitą Spółdzielczą, można nie uznawać haseł kooperacji, można nie doceniać społeczno-wychowawczej roli spółdzielczości, — ale nie sposób zaprzeczyć, iż przeciętny sklep spółdzielczy — rozpatrywany z czysto handlowego punktu widzenia — przerasta niemal pod każdym względem przeciętny sklep prywatnego detalisty, a nie raz i hurtownika. Prowadzenie przez spółdzielnie prawidłowej księgowości, oszczędniejszy system gospodarki, koncentracja i racjonalizacja przesyłania towaru od producenta do konsumenta i t. p. — wszystko to z ogólno-gospodarczego punktu widzenia przemawiałoby nawet za specjalnem premjowaniem handlu spółdzielczego przez państwową politykę podatkową. Należałoby sobie jedynie życzyć, aby ustawodawstwo podatkowe było tak zróżniczkowane, iż z tych czy innych ulg korzystałaby nietylko spółdzielczość (dla której to zresztą nie jest warunkiem sine qua non), lecz każde przedsiębiorstwo, o ile wykaże się ono modernizacją wymiany, koncentracją pracy, posiadaniem większej ilości sklepów etc. Obecnie obowiązującemu ustawodawstwu podatkowemu można zarzucić nie to, że obciąża ono nadmiernie handel prywatny, lecz to, że pod jeden strychulec podciąga i nowoczesne i zacofane placówki, nie sprzyja zatem postępowej przebudowie handlu w Polsce.

JÓZEF WOJTYNA

PUNKTY STYCZNE GOSPODARKI POLSKIEJ ZE ŚWIATOWĄ

Popularne hasło samowystarczalności gospodarczej i aktywizacji bilansu handlowego zastąpić należy programem gospodarczego usamodzielnienia się, w drodze racjonalizacji naszych stosunków z zagranicą. Racjonalizacji nie w kierunku ścieśnienia tych stosunków, a korzystniejszego ich układu.

Ocena całości stosunków gospodarczych Polski z zagranicą cierpi niewątpliwie na tem, że społeczeństwo nastawione jest od szeregu lat na systematyczne przecenianie wagi bilansu handlowego, a w szczególności jego salda. Punktów stycznych z gospodarstwem światowem mamy cały szereg, a obrót towarowy jest tylko jednym z nich. W analizie poszczególnych punktów obrót towarowy zająć musi poczesne miejsce, z pełną jednak świadomością, że stanowi on tylko jedno ogniwo łańcucha, wiążącego nas z gospodarką światową, ogniwo nie więcej ważne od innych, jak ruch kapitałów, emigracja i t. p., które zanalizowane zostaną w dalszym ciągu.

Opierając się na ostatniej publikacji Głównego Urzędu Statystycznego o naszym bilansie płatniczym*), będę się starał podkreślić najważniejsze momenty z zakresu naszych stosunków gospodarczych zagranicą, rozważając również zagadnienie handlu zagranicznego, ażeby temu zagadnieniu zakreślić właściwe miejsce w całokształcie problemu.

Ujemne saldo obrotu towarowego, ujętego i nieujętego statystycznie, wynosiło w 1929 r., nie licząc kruszczów 361 milj. zł. Saldo usług kolejo-

*) Mieczysław Smerek „Bilans płatniczy Polski za rok 1929" („Kwartalnik Statystyczny" tom VIII zeszyt 1 r. 1931).

wych jest dodatnie w wysokości 177 milj. zł. W przewozie towarowym drogą morską deficyt nasz ocenia się na około 400 milj. zł. Na przewóz osób z Polski, same bilety dla wyjeżdżających (bez przyjazdów do Polski) wydaliśmy 70 milj. zł. na rzecz linij obcych, a 2,6 milj. zł. na rzecz linji własnych. Dla wymiany usług w dziedzinie intelektualnej nie posiadamy danych, wyjątkiem kosztów licencyj na filmy, wynoszących 28 milj. zł. przy dochodzie z tego samego źródła od wysokości około 100.000 zł.

W dziedzinie emigracji (przesyłki) saldo dodatnie wynosi 20 milj. zł. Najważniejszą pozycją stanowi ruch kapitałów. Zadłużenie nasze w końcu 1929 r. wynosiło 10.328 milj. zł., a wierzytelności 1.484 milj. zł.

Ogólny obrót kapitałów w latach 1927 — 1929 zamyka się przewyżką wpływów w sumie 505.3 — 1.110.6 — 593.5 milj. zł. Przewyżka otrzymanych krótkoterminowych kredytów gotówkowych nad spłaconemi wynosiła w tych latach 414.8 — 239.2 —313.5 milj. zł., a w dziale kredytów towarowych przewyżka wynosiła w 1928 r. 421.6 milj., a w 1929 r. 55.5 milj. zł. Zadłużenie nasze z tytułu krótkoterminowych kredytów gotówkowych wynosiło z końcem 1929 r. 1.385 milj. zł., a z tytułu kredytów towarowych 1.152 milj. zł. Temu zadłużeniu odpowiadały nasze wierzytelności gotówkowe w wysokości 199 milj. zł. (z czego 153 milj. wypada na lokaty w Gdańsku, a tylko 46 milj. zł. na kraje zagraniczne i wierzytelności z tytułu kredytów towarowych w sumie 375 milj. zł. W drodze bankowej przypłynęło do nas w 1929 r. obcego kapitału 138 milj. Reszta ogólnej sumy wpływów, wynosząca 373 milj. zł., wypada na powrót polskich kapitałów.

Z tytułu dywidend prowizyj i procentów odpłynęło od nas w 1929 r. 411 milj. zł., a przypłynęło 31 milj. zł. Na 5.492 milj. zł. kapitałów własnych wszystkich spółek akcyjnych na kapitał zagraniczny wypada 1.830 milj. zł., czyli ⅓.

Na c-a 400 spółek z ogr. odpow. i firmowych o kapitale 231 milj. zł. udział zagranicy wynosił 89.9 milj. zł.

W bankach około 60% kapitałów jest w dyspozycji zagranicy.

Z cyfr tych wynika, że zobowiązania nasze z tytułu obrotu towarowego, wyrażające się ujemnem saldem 361 milj. zł.. stanowią ułamek naszych ogólnych zobowiązań. Pomijając już sprawę kapitałów, wskazać należy, że bardziej ujemna jest choć by pozycja usług morskich, pozycja prowizyj, procentów i dywidend i t. d. Toteż niesłusznie bilans handlowy zajmuje naczelne miejsce wśród trosk społeczeństwa o układ naszych stosunków gospodarczych z zagranicą. Stanowisko to jest niesłuszne tem więcej: 1) że saldo obrotów towarowych jest zjawiskiem nie bezpośredniem, lecz pochodnem, i 2) że w dziedzinie handlu zagranicznego istotne niebezpieczeństwo leży nie w samem saldzie, lecz w pewnych szczególnych cechach wywozu i przywozu.

Bilans handlowy zależy od ruchu kapitałów. Bez dopływu kredytów zagranicznych bilans nie mógłby być ujemny. A ponieważ Polska należy do krajów, w których panuje głód kapitałów, przeto ujemny bilans handlowy jest nam tak potrzebny, jak przypływ zagranicznych kredytów.

P. Smerek wykazuje we wspomnianej swojej publikacji ten związek między ruchem kapitałów i ruchem towarowym w sposób bardzo wyraźny: w r. 1924 mieliśmy ujemne saldo w obrocie towarowym w wysokości 365 milj., a dodatnie saldo kapitałowe w wysokości 187 milj. zł., w r. 1925 ujemne saldo towarowe wynosiło 1.281 milj. zł., a dodatnie kapitałowe 1.062 milj. zł. w 1926 r. sytuacja się odwróciła, bo mieliśmy nadwyżkę wywozu w wysokości 745 milj. zł. i deficyt w obrocie kapitałów w wysokości 180 milj. zł. (deficyt ten był prawdopodobnie znacznie wyższy); lata 1927—1929 dają nam ujemne salda towarowe w wysokości 700 —1.095—543 milj. zł., i dodatnie salda kapitałowe w wysokości 505 — 1.111 — 594 milj. zł. Jeśli z tej strony grożą jakiekolwiek niebezpieczeństwa, to leżą one w samym charakterze kredytów i w metodzie finansowania naszego gospodarstwa przez zagranicę.

Słowa powyższe nie dowodzą jednakże, że możemy — licząc na automatyzm gospodarczy — przejść do porządku nad zagadnieniem naszego zagranicznego obrotu towarowego. Wprost przeciwnie — zagadnienie to jest jednem z najpoważniejszych, ale z innego punktu widzenia niż saldo obrotów. W naszym obrocie towarowym kryje się wiele bardzo niebezpiecznych pierwiastków. Wymienię niektóre z nich:

1) Wywozimy zbyt wiele z naszego posiadania, a zbyt mało pracy, zwłaszcza kwalifikowanej. W grupie artykułów przemysłowych mieliśmy w 1929 r. saldo ujemne w wysokości 874 milj. zł. Eksport półfabrykatów i surowców wyniósł 1.321 milj. zł. Jesteśmy eksporterem surowców przy silnym spadku ich cen.

2) Najważniejsze artykuły eksportowe wywozimy ze stratą w formie dumpingu. Straty w 1930 r. z tego tytułu oblicza się na przeszło 600 milj. zł.

3) Nasz aparat handlowy jest zbyt mało aktywny pod względem przedsiębiorczości kupieckiej. Wskutek tego czynności związane z eksportem i importem obniżają nasz bilans płatniczy. A trzeba pamiętać, że różnica między ceną towaru (zwłaszcza masowego, który my wywozimy) loco fabryka czy kopalnia a ceną cif port odbiorczy wynosi często powyżej 100% wartości towaru.

4) Jesteśmy krajem bardzo mało aktywnym pod względem fnansowym. Zadłużenie nasze z tytułu kredytu towarowego wynosiło w końcu 1929 r. 1.116 milj. zł., tj. 35,3% wartości naszego całorocznego wywozu. Eksport zboża, strączkowych, jaj, paszy, mięsa i innych artykułów zwierzęcych nie tylko nie był finansowany przez nasze kupiectwo, wzgl. banki, lecz korzystał z zaliczek odbiorcy zagranicznego . Wartość zaliczkowanego eksportu tylko w wymienionych pozycjach rolniczych wyniosła 604 milj. zł. Ten system sprzedaży oczywiście obniża cenę towaru.

5) Import nasz podlega gwałtownym wahaniom w zależności od kredytów zagranicznych.

6) Eksport i import jest zbyt jednostronnie nastawiony pod względem gospodarczym. W 1924 r. wywieźliśmy do 5 krajów 78% ogólnego eksportu, a w 1929 r. 70%. Import z 5 krajów wynosił w 1924 r. 72%, a w 1929 r. 62%.

7) Przemysł nasz jest nawet przy niedostatecznem uruchomieniu zbyt silnie zależny od eksportu, a zbyt mało związany z rynkiem wewnętrznym.

(Wosku ziemnego wywieźliśmy w 1929 r. 100% produkcji, cynku 85,5%, rudy cynkowej i ołowianej 74,4%, mebli giętych 66,4%, cukru 64,5%, ołowiu 62,2%, rur 54,3%, drzewa tartego 45,9% i t.d.) Odsetek ten dla całego przemysłu wynosi 17,4%, czyli blisko tyle co w wysokouprzemysłowionych Niemczech, gdzie go oceniono na 19%.

Streszczając powyższą analizę naszych obrotów towarowych z zagranicą, stwierdzamy, że najpoważniejszem w tej dziedzinie zagadnieniem jest kwestja rentowności eksportu. W obecnych warunkach rentowność ta stoi poniżej minimum tego, czego należy od eksportu oczekiwać. Saldo obrotów jest rachunkiem przywiezionych i wywiezionych towarów. Przywóz na kredyt (ujemne saldo) nie jest stratą. Rachunkiem strat i zysków są dopiero ceny, które płacimy za obce towary i które otrzymujemy za swoje. Należy bowiem pamiętać, że nasz import kosztuje nie sumę złotych, wykazaną w statystyce hadlu zagranicznego, lecz odpowiednią ilość cukru, węgla, żelaza, cynku, drzewa i t. d. i t. d. Realna wartość naszego eksportu systematycznie maleje.

Jeśli weźmiemy pod uwagę dziedzinę usług, to widzimy, że mamy aktywne saldo jedynie tam, gdzie wchodzą w grę korzystne warunki naturalne (tranzytowe położenie kolei), tam natomiast, gdzie chodzi o świadczenia intelektualne i pewne zasoby kapitału, jesteśmy w daleko posuniętym deficycie.

Z ruchu kapitałów wynikają dla nas największe obciążenia. Same prowizje, dywidendy i procenty przekraczają saldo obrotów towarowych.

Pzypływ kapitałów zagranicznych jest oczywiście rzeczą bardzo pożądaną. Mówić tu jedynie można o warunkach tego przypływu. Pod tym względem należy istotnie mieć zastrzeżenia.

1. Kapitał zagraniczny lokowany w naszym kraju pozostaje w badzo poważnych rozmiarach w rękach zagranicy. Niektóre poważne gałęzie produkcji są niemal wykupione przez kapitał zagraniczny: w hutnictwie udział zagranicy przekracza 80% ogółu kapitałów spółek akcyjnych, w górnictwie naftowem wynosi 76.5%, w grupie przemysłowej, gazowni, elektrowni i wodociągów 75,6%, w przemyśle chemicznym 40.6% t. d. Jeśli weźmiemy pod uwagę nie ogół spółek, lecz jedynie te, w których panuje kapitał obcy, to okaże się, że udział zagranicy w nich stanowi 60.8%. Co do banków to już wyżej wspomniałem, że około 60% ich kapitałów własnych znajduje się w rękach zagranicznych.

2. Kredyty długoterminowe są nieproporcjonalnie niskie w stosunku do kredytów krótkoterminowych. Jesteśmy wskutek tego zależni od sytuacji na rynkach pieniężnych naszych wierzycieli. Kredyty krótkoterminowe mogą ponadto być nadużyte dla celów politycznych.

3. Dopływ kredytów jest niedostateczny i zbyt kosztowny.

Scharakteryzowany wyżej układ naszych stosunków z zagranicą wynika stąd, że Polska jest krajem o dużej dysproporcji między poszczególnemi czynnikami gospodarstwa społecznego. Mamy z jednej strony względny nadmiar surowca i bogactw naturalnych, oraz pracy fizycznej, a z drugiej niedostatek kapitału i czynnika inteligencji. Dysproporcję tę wyrównujemy emigracją i wywozem surowca z jednej strony, oraz zagranicznemi kapitałami i świadczeniami intelektualnemi z drugiej strony. Ponieważ dopływ kapitałów jest niedostateczny przeto wyrównanie tej dysproporcji następuje głównie zagranicą gdzie polska praca fizyczna i polski surowiec styka się z obcym kapitałem i obca inteligencją.

Dążeniem naszem winno być wyrównanie tej dysproporcji w sposób dla kraju najkorzystniejszy. Takiem najkorzystniejszem rozwiązaniem byłoby nagromadzenie własnych kapitałów i wytworzenie zasobów inteligencji w takich rozmiarach, aby naturalne zasoby pracy fizycznej i surowców znalazły pełne zastosowanie bez pomocy zagranicy. Na bliską metę ideał ten nie może być zrealizowany. Należy zatem stworzyć odpowiednie warunki dla dopływu do kraju obcych czynników produkcji. Stąd wynika wniosek, że ideał samowystarczalności gospodarczej jest całkowicie nierealny. Jeśli mamy coś do zrobienia w dziedzinie unormalizowania naszych stosunków z zagranicą to przedewszystkiem wymienić tu należy postulat takiego skojarzenia obcych czynników produkcji z naszemi, aby ten obustronny związek nie przypominał stanu separacji, i stosunków „nielegalnych", czyli aby z małżeństwa czynników polskich z zagranicznemi powstawało potomstwo polskie.

Stwierdzając konieczność współpracy z zagranicą musimy jednakże zdać sobie z tego sprawę, że obecna dysproporcja między naszemi czynnikami produkcji jest zbyt duża i wysoce niebezpieczna dla naszej samodzielności gospodarczej. Dysproporcję tę musimy zredukować w jak najszybszem tempie w drodze dopełnienia zasobów własnych w dziedzinie ka italu i w dziedzinie „intelegencji". Należymy do krajów o najwyższym pzyroście ludności. Liczba osób zdolnych do pracy wzrasta corocznie (przyrost netto) o 350 — 400 tys. głów. Gdyby każdemu dorastającemu obywatelowi dać warsztat pracy wartości przynajmniej 15.000 zł. to nasz roczny przrost dochodu społecznego winien wynosić do 6 miljardów złotych dla samego utrzymania się na obecnym poziomie dobrobytu. Zapotrzebowanie nowych kapitałów jest jednakże przynajmniej o tyle większe, o ile wyższe są potrzeby kulturalnego narodu od potrzeb, które obecnie zaspokajamy.

Jeśli jest mowa o czynniku inteligencji to rozumieć tu należy, nie inteligencję ogólną, którą nasz naród posiada w dostatecznym stopniu, lecz o zmysł gospodarczy. Zmysł ten zatraciliśmy w połowie 17 wieku, kiedy przesądziliśmy negatywnie nasz stosunek do stanu średniego. Staliśmy się narodem rolniczym i narodem żołnierzy. Należy przywrócić równowagę społeczną wysuwając przedewszystkiem handel na front gospodarczy.

Punktem wyjściowym dla przywrócenia równowagi między naszemi czynnikami produkcji jest stworzenie warunków sprzyjających rozwojowi kapitalizacji i rozwojowi przedsiębiorczości (zmysłu gospodarczego w społeczeństwie.

Punkt ciężkości pracy nad usamodzielnieniem się w stosunkach z zagranicą nie leży bynajmniej w zakresie bezpośredniego oddziaływania na jakiś odcinek tych stosunków (np. bilans handlowy), lecz w oddziaływaniu pośredniem, podobnie jak w każdej innej dziedzinie życia gospoarczego.

UWAGI

HOMEOPATJA PODATKOWA.

Ministerstwo Skarbu wstąpiło od pewnego czasu na drogę wyszukiwania coraz to nowych a drobnych podatków. Wychodząc z założenia, że jeden podatek w większym stylu natrafiłby na zdecydowany opór społeczeństwa, Ministerstwo stosuje zasady homeopatji podatkowej, polegające na tem, że się aplikuje społeczeństwu małe dawki obciążeń, natomiast ilość i różnorodność tych dawek jest dosyć znaczna. W ten sposób od początku r. b. wprowadzono podatek drogowy, obciążający przedsiębiorców autobusowych, właścicieli aut prywatnych i pasażerów (a więc trzy zupełnie odrębne grupy), następnie gminne podatki wyrównawcze dla rolników, dalej — 10 %-wy dodatek do podatku dochodowego od uposażeń i zwyżkę opłat emerytalnych (urzędnicy); projektuje się ponadto podwyżkę podatku od tantjem i wysokich uposażeń służbowych.

W ostateczności nie jest to najgorsza metoda. Wyrywane tu i ówdzie od stosunkowo szczupłych, a w każdym razie mało zwartych grup płatników daniny wydają się bardziej strawne od podatków, zakrojonych szeroko. Jako mniej widoczne, dają się one taktycznie lepiej przeprowadzić, zwłaszcza że w uzasadnieniu można podkreślić, iż służą one wyrównaniu nierównomiernego obciążenia, pociągnięciu do świadczeń na rzecz skarbu grup lub jednostek, nie odczuwających na sobie kryzysu etc. Tym wszystkim, wyżej wymienionym, plusom stosowanego systemu przeciwstawić można i szereg minusów. Przedewszystkiem podkreślić należy, iż przy rozpatrywaniu i uchwalaniu drobnych obciążeń zapomina się z konieczności o reformie ustawodawstwa podatkowego, która wydaje się sprawą zarówno niezbędną, jak i pilną. Argument, że okres depresji nie nadaje się do reformy, jest słuszny tylko w odniesieniu do kwestji: kiedy tę reformę należy wprowadzić w życie, nie jest natomiast słuszny w odniesieniu do prac, związanych ze skonstruowaniem odnośnych ustaw i rozporządzeń. Nic nie słyszymy o tem, żeby właściwe czynniki prowadziły pozytywne pracę w tym kierunku, wiadomo natomiast, że zajmują się one jedynie rozpatrywaniem indywidualnych rekursów i odkręcaniem śruby podatkowej w poszczególnych wypadkach.

Następnie — zwrócić należy uwagę na to, że moment słuszności nie może być wystarczającym czynnikiem przy konstruowaniu homeopatycznych podatków, jak nim być nie powinien moment doraźnych potrzeb Skarbu Państwa. Wydaje się bowiem, że nawet przy ustalaniu niewielkich obciążeń musi być uwzględniony moment stosunku projektowanego obciążenia do konsumcji lub skutków, jakie dane obciążenie pociągnie za sobą np. w zakresie kosztów produkcji. Łatwo powiedzieć — dajmy na to — iż, słuszna skądinąd, zwyżka podatków od zarobków dyrektorskich i t. p. przyczyni się do obniżki tychże zarobków, a więc do potanienia kosztów produkcji. Ale wówczas powstaje wątpliwość, czy zamierzone posunięcie fiskalne istotnie spowoduje — zresztą pożądane — skutki gospodarcze. Czy badania (o ile je wogóle przeprowadzono) stwierdziły, że przy pomocy zmian w opodatkowaniu pensyj kierownictwa przemysłowego nastąpią zmiany w wysokości kosztów własnych przemysłu? A jeśli tak — to jakie znaczenie grają w tych kosztach wydatki personalne?

Te i tym podobne pytania wskazują, że prace badawcze naszych czynników skarbowych powinny mieć stale na uwadze moment współzależności struktury gospodarczej objektów, podlegających opodatkowaniu, i wysokości odpowiednich podatków. Jest to jeden z podstawowych warunków, obowiązujących zarówno przy reformie zasadniczych ustaw podatkowych, jak i przy redagowaniu podatków subsydjarnych, doraźnych i t. p.

Skoro się zaś już o tem mówi, należy pamiętać także o ciekawym procesie, jaki zachodzi w ostatnich czasach, a który pozwoliłbym sobie nazwać komercjalizacją podatków. Proces ten polega na tworzeniu samodzielnych, samoistnem życiem tętniących podatków celowych, które mogą odegrać rolę bardzo doniosłą a pożyteczną. Opracowanie pewnych norm ogólnych i unormowanie podatków istniejących wydaje się rzecza równie pilną, co ważną.

i. z.

KOMISJE CENNIKOWE.

Reglamentowanie cen artykułów pierwszej potrzeby przez organa administracji jest jedną z ostatnich już (obok ustawy o ochronie lokatorów), pięknie do dni naszych przechowanych, szacownych relikwij prawodawczych z czasów wojny. Niedostateczne zaopatrzenie rynku zmuszało do ingerencji władzy, by uniknąć skutków wręcz katastrofalnych dla biedniejszych warstw ludności. Gospodarka inflacyjna również musiała dążyć do tego, by w wyścigu między rosnącym poziomem cen nominalnych i rosnącemi rozmiarami obiegu pieniężnego handicapować wzrost cen; stąd t.zw. „walka z drożyzną“ towarzyszy nieodłącznie okresom silnej inflacji we wszystkich krajach i czasach. Obecny system reglamentowania cen w Polsce opiera się pod względem prawnym na rozporządzeniu Prezydenta Rz. P. z dn. 31 sierpnia 1926 r., zmodyfikowanem w r. 1928. Reglamentacja obejmuje wszelkie przetwory zbożowe, mięsne, oraz cegłę. Władzą, uprawnioną do ustanowienia cen na te artykuły, jest Minister Spraw Wewnętrznych, za zgodą kilku innych ministrów. Może on swe uprawnienia przekazywać wojewodom, zawsze za zgodą pozostałych ministrów gospodarczych, wojewodowie mogą je przekazywać dalej starostom i zarządom gminnym — nikogo już nie pytając o zgodę. W praktyce zmiany cennika są przeprowadzane przez władze lokalne, po zasięgnięciu opinji parytetowych komisyj badania cen, zwanych popularnie „komisjami cennikowemi“. Władze wyższych instancyj rezerwują sobie niekiedy prawo akceptowania decyzyj starostów, zwłaszcza, gdy chodzi o zmniejszenie elastyczności reakcji w kierunku zwyżkowym. W istocie udało się tą drogą osiągnąć w niektórych wypadkach znaczny stopień sztywności — jeżeli nie cen rzeczywiście płaconych, to w każdym razie cennika.

Nikt, jak się zdaje, nie usiłuje udowodnić, że utrzymywanie reglamentacji cen na jednym odcinku życia gospodarczego przy równoczesnem panowaniu na innych odcinkach wolnego handlu jest logiczne, albo, że może ono być uzasadnione teoretycznie, albo wreszcie, że wogóle jest realne, t. zn., że ceny posłusznie się nagną do wyniku głosowania w komisji cennikowej, wyniku zatwierdzonego przez p. starostę, a ewentualnie i przez władze wyższych instancyj. Dalsze trwanie systemu opiera się z jednej strony na inercji, z drugiej — na obawie, że nagłe jego zniesienie mogłoby w dziedzinie cen wywołać tem większy chaos. W istocie, wszelka reglamentacja niszczy naturalne procesy reglamentacji, stąd jej zniesieniu towarzyszyć muszą pewne wstrząsy. Im wszakże dłużej komisje cennikowe będą demoralizować życie gospodarcze, tem trudniejszy będzie powrót do normalnych stosunków i tem bardziej będziemy opóźnieni w pracy nad istotnem organizowaniem i usprawnieniem czynności gospodarczych.

Ostatnio, działalność komisyj cennikowych w okresie akcji anty-drożyźnianej była poddawana ostrej krytyce w kołach rolniczych. Zdawać by się mogło, że akcja, mająca na celu obniżenie ceny detalicznej, zmniejsza tylko marżę zysków pośrednika, a zatem idzie na rękę zarówno konsumentom, jak i producentom. Rolnicy jednak uskarżają się, że w praktyce obniżeniu ceny detalicznej towarzyszy równoległe obniżenie ceny płaconej producentowi, pośrednik bowiem nie jest skłonny do łatwego wyrzeczenia się zysku, a niezawsze wyrzec się go może.

Rolnicy domagają się ustalenia zasady udziału ich przedstawicieli w komisjach cennikowych. Dotychczas bowiem, jako przedstawicieli producentów powoływano młynarzy, piekarzy i rzeźników. Żądanie rolników wydaje się usprawiedliwione, gdy zważyć, że ich interesy wchodzą tu niewątpliwie w grę. Jeśli jednak ten postulat zostanie nawet najpomyślniej załatwiony, nie wydaje się, aby sam system stał się wskutek tego doskonalszy, albo słuszniejszy. Wartoby się zastanowić, czy już nie czas na postawienie dalszego kroku — *zupełnego zaprzestania reglamentacji* na tym odcinku handlu wewnętrznego, na którym dotąd ją zachowano. Nie znaczy to, aby Państwo miało w dziedzinie cen zgłaszać désintéressment. Nie zgłazgłasza go wszak i na innych odcinkach, gdzie wszakże ceny nie są ustanawiane prze pp. starostów. „Gospodarka Narodowa“ zajęła już w tej sprawie stanowisko, przy okazji omawiania wyników walki o obniżenie ogólnego poziomu cen: jedynie oddziaływanie na strukturę życia gspodarczego, na jego usprawnienie, na zmniejszenie marnotrawstwa, jest w stanie zapewnić w tej dziedzinie trwałe wyniki.

j. p.

DUMPING SOWIECKI.

Kwestja dumpingu sowieckiego znalazła wyjątkowo szeroki odgłos na łamach prasy zagranicznej i polskiej. Dla szerokiej opinji dumping sowiecki stał się na pewien okres jeśli nie winowajcą kryzysu światowego, to w każdym razie jedną z poważniejszych przyczyn pogłębienia tego kryzysu. Apriorystyczne założenie, że każda akcja sowiecka musi kryć w sobie specyficzne niebezpieczeństwa dla świata kapitalistycznego, sprawiło, że analiza problemu nie została przeprowadzona bezstronnie i spokojnie, co oczywiście na wynikach tej analizy odbiło się jaknajujemniej. Dopiero w ostatnich czasach niektóre organy prasowe zaczynają o dumpingu mówić spokojniej i z koniecznemi w tym wypadku zastrzeżeniami. Wynika to zresztą i stąd, że cały szereg zjawisk pozwala sądzić, że ostra konkurencja sowieckiego towaru, słusznie w pewnych, a niesłusznie w innych wypadkach, zwana dumpingiem, nieco w ostatnich czasach osłabła, przedewszystkiem naskutek wyczerpania się zapasów eksportowych zboża sowieckiego.

Jak dalece sprawa dumpingu była przeceniana, świadczy to, że wypowiadana była opinja, iż dumping musi bądź doprowadzić do stworzenia jednolitego frontu zagrożonego nim świata kapitalistycznego, bądź do kapitulacji sowietów w postaci porozumień z innymi eksporterami. Pomijając niemożliwą w tych ramach szczegółową analizę charakteru konkurencji sowieckiej w poszczególnych artykułach handlu światowego, stwierdzić należy, że należy za wszelką cenę unikać tu generalizowania. Istnieje mianowicie cały szereg „kategoryj“ towaru sowieckiego. Są takie, gdzie, wyzyskując swój monopol, czy prawie monopol na rynku, sowiety skwapliwie utrzymują wysoki poziom cen. Są inne, gdzie zniżka cen odbywa się w proporcji do zniżki cen światowych, przyczem w niektórych wypadkach ceny towaru sowieckiego są niższe, w innych zaś nieco wyższe nawet od towaru krajów konkurujących. Wreszcie są i takie wypadki, kiedy sowiety istotnie sprzedają poniżej wszelkiej kalkulacji, wprowadzając tą drogą rzeczywiście dotkliwe zamieszanie na rynku.

Równa rozmaitość istnieje w motywach, które powodują i przyczyniają się do powstawania zjawiska dumpingu. W niektórych wypadkach mamy poprostu do czynienia ze zdobywaniem rynku, na którym Rosja przedwojenna zajmowała poważne stanowisko, a z którego w następstwie wyparta została przez innych eksporterów. W tym wypadku dumping nosi wyraźny charakter krótkotrwałości i natychmiast po wprowadzeniu się na rynek ceny są podnoszone. Kiedyindziej znów sowiety rozpoczynają wywóz artykułu dla nich nowego i nieposiadającego marki światowej. W tym wypadku różnica ceny na niekorzyść towaru sowieckiego utrzymywana jest stale. Wreszcie najczęściej — o doraźnej zniżce ceny znaczniejszych partji decyduje nagłe zaostrzenie się zapotrzebowania walut na pokrycie zobowiązań zagranicznych i wtedy duże partje towaru rzucane są „szturmowym sposobem“, z ostrą obniżką ceny, a bez oglądania się na konsekwencje, jakie nietylko dla rynku, ale nawet dla dalszego eksportu sowieckiego taka polityka wywołać musi. Ostatnią kategorję stanowić będą takie wypadki, kiedy towar sprzedawany jest poniżej, np. cła lub ceny surowca pochodzenia zagranicznego. W tych wypadkach opinja skłonna jest widzieć konsekwencje świadomego dążenia do destrukcji gospodarki kapitalistycznej, nie biorąc pod uwagę takich momentów jak np. niedołęstwo względnie pomyłki biurokratyczne aparatu sprzedaży albo też konieczność zlikwidowania składów nieopatrznie wywiezionego już zagranicę towaru.

którego powrotny przywóz dałby straty jeszcze większe. O ile te momenty mogą wykluczyć ewentualność dumpingu podyktowanego „czystą złośliwością“, powiedzieć trudno, w każdym razie niewątpliwie znacznie zredukują one ilość wypadków tego rodzaju.

Widać z tego wszystkiego, że zjawisko „dumpingu sowieckiego nie może być traktowane jako zjawisko jednolite, przybierające stale też same formy i odbijające się jednakowo na rynku. — Nie w obecnych zatem przejawach „dumpingu“ leży jego niebezpieczeństwo, ale w jego „nieobliczalności“, uniemożliwiającej z natury rzeczy przewidywanie jego napięcia, kierunków rozwoju i okresu trwania na przyszłość. — To jednak wynika samo przez się z faktu istnienia w łonie świata kapitalistycznego owego „obcego ciała“, jakiem jest gospodarczy organizm Sowietów, mogący w każdej chwili i na każdym niemal odcinku powodować naruszenia równowagi. „Dumping“, pojęty w ten sposób, jest na tle dłuższego okresu czasowego zjawiskiem istotnie groźnem, ale te dotychczasowe jego przejawy, które tyle hałasu narobiły w prasie całego świata, wydają się stanowczo przecenione. k.

W SPRAWIE T. ZW. ZBĘDNEGO PRZYWOZU.

Akcja „samowystarczalności“ gospodarczej, bardzo szczęśliwie skądinąd zainicjowana kilka lat temu, nie uchroniła się, jak należało przewidywać, od szeregu wynaturzeń natury „ideowej“, które w rezultacie powtarzane w formie aksjomatów w najszerszych sferach naszego społeczeństwa zamieniły się w przesądy, ugruntowane wyłącznie na stanowisku uczuciowem, a przez to niejednokrotnie niebezpieczne z punktu widzenia właściwych nastrojów społeczeństwa wobec tych czy innych przejawów naszej polityki gospodarczej. Rzecz w tem, iż w określaniu „zbędności“ danego przywozu bierze się dotychczas u nas wyłącznie niemal kryterja subjektywne. Poprostu dlatego, że dany produkt uważany jest w Polsce za produkt luksusowy, z którego w najlepszym razie korzysta „górne 10 tysięcy“ społeczeństwa, należy, zdaniem fanatyków „samowystarczalności“, przywóz produktu tego ograniczyć. Nie bierze się natomiast u nas pod uwagę kryterjów objektywnych, a przedewszystkiem znaczenia, jakie eksport danego produktu zajmuje w gospodarce państwa, z którego produkt ten do nas przychodzi. Typowym przykładem dla tej spaczonej oceny gospodarczej niektórych gałęzi naszego przywozu jest sprawa win zagranicznych. Ponieważ u nas wina uważane są (i słusznie zresztą) za sui generis luksus, szereg wystąpień organizacyj społecznych, nie mówiąc już o zainteresowanych w tych sprawach wytwórców win owocowych, pragną ten „zbędny“ przywóz ograniczyć. Zapomina się przytem, jednak, iż dla niektórych krajów wino jest produktem eksportowym o pierwszorzędnym ciężarze gatunkowym, we Francji zaś przykładowo wpływ, wywierany przez organizacje producentów win na politykę gospodarczą kraju, może się porównać z wpływami wielkich organizacyj węglowych czy metalurgicznych. Jest rzeczą zrozumiałą, iż wzamian za ustępstwa na rzecz przywozu wina do Polski można uzyskać w krajach tych o wiele więcej niż w rzeczywistości przywóz ten jest wart. Analogicznie sprawa przedstawia się i z innemi artykułami „luksusowemi“, jak z owocami południowemi (koryntki dla Grecji są mutatis mutandis tem, czem pomarańcze dla Włoch lub kukurydza dla Rumunji), jedwabiami itd. itd.

Ideją właściwej polityki handlowej winno być dokładne wymierzenie korzyści i strat wynikających z dopuszczenia na nasz rynek odpowiedniej ilości produktu nawet „zbędnego“, o ile korzyści wzamian za to uzyskane na obcych rynkach są znacznie większe od strat, wynikających z obciążenia biernej stony naszego bilansu handlowego przez pozycję „zbędną“ gospodarczo. W powszechnej opinji u nas na ten temat panuje, jak wspomnieliśmy, zupełne pomieszanie pojęć. Z jednej strony atakuje się przywóz „zbędny“, z drugiej zaś jesteśmy świadkami od szeregu miesięcy jeśli nie lat, gromów, rzucanych na utrudnienia, jakie się stawia przywozowi tak rozpowszechnionego owocu południowego, jakim są pomarańcze.

Słuszne jest niewątpliwie, iż stawka celna 206 zł. 40 gr. od 100 kg. pomarańcz jest obciążeniem celnem wysokiem. Z protestów poszczególnych organów społeczeństwa, „wywiadów“ powag medycznych, głosów zrzeszeń kobiecych i t. d. wynikałoby, iż rząd rzeczywiście pragnie pozbawić w Polsce dzieci odżywczego skądinąd owocu tylko dla swojej fantazji lub w zupełnem niezrozumieniu sytuacji. Po bliższem przyjrzeniu się jednak całemu zagadnieniu widzimy, iż „problem pomarańczowy“ jest z punktu widzenia gospodarczego takim samym jak problemy innych produktów, stanowiących eksport pewnych określonych tylko krajów. Chodzi poprostu o to, iż mimo dotychczasowych rozmów rządu z rządami państw, wywożących pomarańcze, nie udało się uzyskać wzamian za ewentualną zniżkę celną w tej pozycji taryfy ani jednej rekompensaty dla wzmożenia naszego wywozu do tych krajów. Jeśliby rząd obecnie zdecydował się na obniżenie cła tego z własnej woli, pozbawiłby się temsamem olbrzymiego atutu, który w przyszłości będzie mógł „sprzedać“ wzamian za korzyści dla naszej ekspansji przemysłowej. I trzeba postawić sobie pytanie, czy rzeczywiście tanie pomarańcze dla polskich dzieci są w tej chwili ważniejsze od zagadnienia zbytu takich np. rur śląskiego przemysłu metalurgicznego, krępowanego w swym wywozie przez niektóre państwa południowe, a zatrudniającego przecież całe rzesze robotników?... Zdaje się, iż po wyjaśnieniu w ten sposób wysokości cła na pomarańcze wielu protestujących dotychczas zeszłoby ze swego obecnego stanowiska.

Zdrowa idea „uniezależnienia się od zagranicy“ nie powinna prowadzić nie tylko do przeceniania naszych faktycznych możliwości i sił, ale i do ignorowania związków handlowych z zagranicą i korzyści dających się z tych związków wyciągnąć. m.

PROGRAM HODOWLI TRZODY CHLEWNEJ.

Lord Bledisloe,, Parlamentarny Sekretarz Angielskiego Ministerstwa Rolnictwa wyraził się lapidarnie: the right type of pig is that whit produces the meat which the public require. „Odpowiednim typem świni jest ten, który dostarcza mięsa, poszukiwanego przez publiczność“.

W ten sposób określony został właściwy kierunek produkcji hodowlanej, kierunek uzasadniony przesłankami gospodarczemi,

wynikającemi z możliwości zbytu produktów hodowlanych, zapewniających rentowność hodowli. Wynika z tego twierdzenia, iż wszelka polityka hodowlana, czy to państwa, czy organizacji hodowlanych, czy to samych wreszcie hodowców winna się w pierwszej linji kierować dewizą dostosowania hodowli do wymagań zbytu. Istotnie też układanie planów hodowlanych należałoby oprzeć przedewszystkiem na zbadaniu wymagań, stawianych przez rynek zbytu.

Przenosząc tę zasadę na nasze polskie stosunki, postarajmy się o określenie naszych wymagań zbytu na produkty hodowlane i o ustalenie na tej podstawie możliwości i ogólnych zasad programu polityki hodowlanej.

Mamy w kraju koło 6 miljonów sztuk świń i takie pogłowie trzody chlewnej stawia nas na czele wszystkich krajów hodowlanych świata. Z tą ilością świń zajmujemy bowiem piąte miejsce na kuli ziemskiej (po Stanach Zjedn., Niemczech, Rosji Brazylji), a drugie miejsce w Europie (nie licząc Rosji). Nasza polityka hodowlana posiada w konsekwencji nietylko znaczenie lokalne polskie, ale musi mieć wpływ na hodowlę światową, a w pierwszej linji europejską. Takie eksponowane stanowisko Polski nakłada na nią większe obowiązki, gdyż każde nasze posunięcie, które na pozór posiada charakter tylko wewnętrzny, musi mieć pewne reperkursje międzynarodowe. Wpływ rozwoju naszej hodowli na stosunki międzynarodowe jest tem większy, że kraj nasz nie konsumuje całej ilości wyhodowanych świń i musi poszukiwać rynków zbytu poza swemi granicami. Stan taki wymaga więc zastosowania naszej hodowli nie tylko do wymagań rynku wewnętrznego, ale i do wymagań rynków zagranicznych, co oczywiście w wysokim stopniu utrudnia ustalenie kierunków hodowlanych u nas, tembardziej, że przeżywamy okres przewrotu gospodarczego w Europie (jeśli nie w całym świecie!) właśnie w dziedzinie rolnictwa i hodowli, a polityka obcych państw kształtuje się nie tylko niezależnie od naszej woli, ale wprost koliduje z naszym interesem gospodarczym, dyktowanym koniecznością zbytu zagranicą $^1/_5$ naszego pogłowia trzody (tyle dotychczas wynosił nasz eksport).

Jeśli określić chcemy zapotrzebowanie rynku wewnętrznego, to zasadniczo wymaga on świń typu cięższego. Wymaganie tego typu świń warunkowane jest koniecznością pokrycia popytu na tłuszcze oraz specyficznemi kondycjami naszej organizacji zbytu szczególnie w wielkich ośrodkach konsumcyjnych. Zapotrzebowanie na słoninę dotychczas pokrywaliśmy własnemi siłami, natomiast smalec importowany był w ca. 50% zapotrzebowania wewnętrznego. Po ostatnich podwyżkach ceł na smalec i słoninę, import smalcu ustał, jednak spadła również i konsumcja; zapewne bardzo znacznie. Nie należy słoniny i smalcu jednakowo traktować, słonina winna być uważana za produkt szlachetny, stojący wyżej od mięsa nawet, i jako taki odpowiednio ceniony. Smalec należy do produktów ubocznych, ponieważ może i powinien być przyrządzany z wewnętrznych części tłuszczowych i skrawków, pozostających przy wyodrębianiu szlachetnych części. Podczas gdy słonina w swym pierwotnym stanie nadaje się do bezpośredniej konsumcji, to smalec jest wytworem przynajmniej prymitywnej przeróbki pozwalającej na ekonomiczne zużytkowanie wszystkich części tłuszczowych. Te części tłuszczowe, nadające się na smalec, otrzymuje się nie tylko ze świń cięższych, lecz również i ze świń mięsnych. Zasadniczo więc chodzi tylko o pokrycie zapotrzebowania na słoninę.

Wspomniane wyżej specyficzne warunki zbytu trzody w miastach polegają na wysokich kosztach ubojowych oraz innych opłatach pobieranych za różne czynności prawem silniejszego. Ponieważ opłaty te ściągane są od sztuki, przeto przy większych świniach wypadają one wagowo mniej, stąd do miast opłaca się wprowadzać sztuki ciężkie a nie lekkie. Pozatem brak odpowiednich rzeźni i chłodni nie pozwala na bicie większe ilości sztuk lekkich.

Czy jednak taki stan rynku wewnętrznego jest dla hodowcy korzystny wydaje się być wątpliwem. Zmusza on hodowcę do tuczenia świń przez dłuższy okres, co jest kosztowniejsze i wstrzymuje obieg kapitału. Na zachodzie przyjęła się już zasada, że najodpowiedniejszym materjałem hodowlanym jest świnia lekka, daiąca się najlepiej i najwszechstronniej wyzyskać oraz pozostawiająca najmniejszy odsetek odpadków niedających korzyści Takie stawianie kwestji wymaga ilościowego powiększenia pogłowia trzody i powoduje szybszy obrót kapitału przy większem spożyciu tak paszy, jak i mięsa, które może być tańszem. Teza ta posiada olbrzymie znaczenie. Gdy w Polsce konsumuje się około 400 milj. kg. mięsa wieprzowego, to na pokrycie tego zapotrzebowania potrzebaby było 2, 5 miljona świń ciężkich, a przeszło 4 miljony sztuk świń lekkich. Świnie ciężkie hodować trzeba przeszło rok przy intensywnej hodowli, podczas gdy świnie lekkie tylko ośm miesięcy. Już z tych dwuch zestawień można sobie urobić pojęcie o gospodarczem znaczeniu hodowli świń lekkich. Ale, aby pchnąć u nas hodowlę w tym ekonomiczniejszym kierunku, trzeba zmienić warunki zbytu w miastach, a ewolucja ta odbywa się u nas bardzo opornie.

Na takiem tle sytuacji w kraju można określić, że raczej przeważa u nas obecnie zapotrzebowanie na świnie cięższe, choć sytuacja ta nie jest jeszcze dostatecznie wykrystalizowaną i może z biegiem czasu ulec znacznym ewolucjom.

Ponieważ conajmniej $^1/_5$ naszego pogłowia trzody chlewnej wywozimy zagranicę, musimy się poważnie liczyć z zapotrzebowaniem rynków odbiorczych i to tembardziej, że wywóz ten odbywa się z dość ograniczonych rejonów. Dotychczas eksport trzody żywej odbywał się głównie z Małopolski (w przeszło 60%), eksport zaś przetworów mięsa wieprzowego (bekony i szynki) — z Pomorza. Dla Małopolski więc eksport żywca ma znaczenie zasadnicze, gdyż wynosi on do $^1/_3$ stanu pogłowia tamtejszego, podobnie jak wywóz bekonów dla Pomorza i Poznańskiego (również $^1/_3$ pogłowia). W eksporcie czy trzody, czy bekonów wymagane są świnie wyłącznie lekkie i to musi decydować o kierunku hodowli. Niestety, eksport trzody wobec zamknięcia rynku czeskosłowackiego oraz grożącego zamknięcia rynku wiedeńskiego, stoi pod znakiem zapytania, stawiając te samem w niepewnem położeniu samą hodowlę i jej kierunek.

Taka sytuacja w kraju i zagranicą niepomiernie utrudnia ustalenie kierunku polityki hodowlanej, Trudno przeto konkretnie odpowiedzieć na pytanie, jakiego mięsa wieprzowego wymagają jego odbiorcy. Lord Bledisloe twierdzi słusznie, że każdy typ świni inny (niż wymaga konsument) jest ryzykowną propozycją handlową. Aby nie narażać naszych hodowców na takie ryzykowne propozycje handlowe, powinniśmy przed ułożeniem planów hodowlanych ustalić wytyczne linje wymagane przez konsumcję. A więc w pierwszej linji usanować nasz rynek wewnętrzny, a następnie zapewnić sobie zagraniczne rynki zbytu. Pierwsze zadanie musi wykonać wewnętrzna polityka handlowa, drugie zaś polityka traktatowa. Dopiero po rozważeniu tych obu problemów można będzie istotnie rzeczowo mówić o ustaleniu planowej polityki hodowlanej. m. p.

TRAKTATY HANDLOWE A WYWÓZ HODOWLANY.

Ostatnie miesiące przyniosły nam niespotykane dotychczas trudności w wywozie naszych produktów hodowlanych. Trudności te nakładają na naszą politykę traktatową szczególnie poważne obowązki dla wynalezienia środków ochrony naszego eksportu w tej dziedzinie. Dotychczasowy nasz system traktatowy dziedziny tej zupełnie nie chronił. Retrospektywnie patrząc na rozwój naszej polityki traktatowej z punktu widzenia interesów eksportu produktów hodowlanych, stwierdzić można, że wysiłki nasze szły raczej w kierunku zapewnienia sobie rynków zbytu pod względem weterenaryjnym. Szczególnie w ostatnim czasie system układów weterynaryjnych ulegał bardzo znacznemu rozszerzeniu. Do jedynego ongiś porozumienia weterynaryjnego z Czechosłowacją doszły w ostatnim prawie roku porozumienia z Włochami, Belgją i Rumunją, oraz niewprowadzone dotychczas w życie układy z Francją i Niem

cami, czyli, że został już prawie wypełniony nasz program traktatów weterynaryjnych, zapewniający przychylne traktowanie naszego eksportu zagranicą przynajmniej w tej niezmiernie delikatnej dziedzinie przepisów weterynaryjnych.

W dziedzinie celnej i handlowej natomiast objektywne warunki naszej polityki traktatowej uniemożliwiły uzyskanie od państw importujących produkty hodowlane, klauzul traktatowych, któreby je związały w stosunku do nas w dziedzinie tej gałęzi wywozu. Korzystaliśmy więc tutaj z klauzuli największego uprzywilejowania, a więc ze zdobyczy, jakie uzyskały trzecie państwa. W Czechosłowacji ze stawek celnych, wynikających z traktatu czechosłowacko - węgierskiego, w Austrji tymczasem jeszcze — z traktatu austrjacko jugosłowiańskiego. Zapewne, że korzystanie z obcych zdobyczy jest rzeczą dość przyjemną, tembardziej, że niekosztowną. Ale pamiętać trzeba, że traktaty między temi państwami zawierane były nie pod kątem widzenia naszych interesów. Stawki konwencyjne wzgl. zwolnienie od cła odnosiły się też często do takich artykułów, które nas mniej dotyczyły, jak np. z. do świń ciężkich, których nie eksportujemy. Pozatem terminy wygasania tych traktatów nie są zależne od nas i dotykają nas właśnie w najtrudniejszych dla nas chwilach. Osobną wreszcie sprawą jest dumping w tej dziedzinie eksportu, stosowany przez niektóre państwa, płacące premje, w wysokości do ¾ wartości towaru, jak np. Niemcy. Dumping ten wywołuje naturalną reakcję państw importowych, co odbija się na nas rykoszetem, a czego przykład dała nam niedawno Francja, zamykając swój rynek przez podwyżki ceł. W ten sposób straciliśmy ostatnio rynek francuski, rynek czechosłowacki zaś zamknęło dla nas wygaśnięcie traktatu czechosłowacko - węgierskiego, z którego ceł konwencyjnych dotąd korzystaliśmy na podstawie klauzuli najw. uprzywilejowania.

Od 1 lipca r. b. pozatem grozi nam utrata rynku austrjackiego, nadzieje zaś na otwarcie rynku niemieckiego stają się iluzoryczne wobec ostatnio uchwalonych (niewiadomo już po raz który) podwyżek celnych w Niemczech. W ten sposób doprowadziło się do ostatecznego zamknięcia wszystkich możliwych rynków zbytu. Pozostają jeszcze Włochy, mocno obstawione przez bliższych Jugosłowian i Węgrów, a przytem nierentowne, oraz Anglja. Szwajcarja obwarowana jest zakazem przywozu i wysokiemi cłami, a Hiszpanji zwierzęta nasze, które w ostatnich czasach dużo naogół wojażowały, jeszcze nie odwiedzały.

Brak gwarancji celnych i gospodarczych dla produktów hodowlanych w naszych traktatach handlowych chciano częściowo zastąpić porozumieniami organizacji prywatnych. Doświadczenie jednak uczy, że ta droga nie jest na przyszłość wskazaną, gdyż organizacje nasze zdane są na pastwę negocjatorów strony przeciwnej, nie mając w ręku atutów, jakiemi mogą rozporządzać tylko rządy. Organizacje prywatne mogą spełnić swe funkcje — o ile sprawnie działają — i tylko w ramach porozumień państwowych, jako organy pomocnicze, przelewanie zaś na nie obowiązków prywatno - umownego regulowania całokształtu zagadnień jednej nawet dziedziny prowadzi do paradoksalnych sytuacji, których przytaczanie tutaj nie jest na miejscu. Ten sposób łatania braków dotychczasowej polityki traktatowej można już uważać za ostatecznie wyczerpany.

Zapewne, że wyjście z impasu, w jakim w ostatnich czasach znalazła się nasza polityka traktatowa w odniesieniu do dziedziny eksportu produktów hodowlanych, w sytuacji obecnej jest niezmiernie trudnem i kto wie, czy dotychczas stosowane środki w bilateralnych traktatach handlowych będą na przyszłość odpowiednie i wystarczające. Cała Europa dzisiaj dąży do samowystarczalności pod względem rolniczym i hodowlanym i wzajemne duszenie się za gardło jest — niestety — wyrazem tej dążności w stosunkach międzynarodowych. Europa dąży do równomiernego rozłożenia stanu hodowli we wszystkich swych krajach, każdy kraj przeto, który dotychczas normalnie importował trzodę czy bydło, ogranicza import i wzmaga własną hodowlę, temsamem ograniczając hodowlę w krajach, które dotychczas wywoziły. W ten sposób niweluje się poziom hodowli w całej Europie i trudno w tej chwili mieć nadzieję, aby Europa przeszła kiedyś na system amerykański: w paru stanach obrzymi stan hodowli (jak naprz. w Ohio — 350 sztuk świń na 100 meszk.) w pozostałych zaś brak hodowli.

Na takiem tle stosunków europejskich polityka traktatowa w obecnym momencie jest niezmiernie ciężka, co grozi nam w konsekwencji bardzo ostrym kryzysem. Brak zaś zapewnień umownych w dotychczasowych traktatach kryzys ten może jeszcze zaostrzyć. W obecnej sytuacji trzebaby było nawet niekiedy z pewnych, dawniej uzyskanych korzyści, powoli ustępować, my zaś musimy w tej właśnie chwili starać się o nowe gwarancje dla naszego wywozu, ponieważ, dotychczas nie posiadamy ich wcale.

m. p.

ALEKSANDER GRUŻEWSKI

POŻYCZKA KOLEJOWA NA TLE WARUNKÓW RYNKU FRANCUSKIEGO

Najwłaściwszym rynkiem dla ulokowania naszej pożyczki był rynek francuski. Warunki naszej pożyczki, jako pierwszej na tym rynku, tranzakcji, są pomyślne.

W chwili obecnej zaledwie w kilku ośrodkach na świecie istnieje możliwość zawierania tranzakcyj międzynarodowych kredytu długoterminowego. Są to rynki finansowe Stanów Zjednoczonych, Anglji, Francji, Belgji, Holandji, Szwecji i Szwajcarji.
Z wyżej wymienionych, rynkami większej skali są jedynie rynki Ameryki Północnej, Anglji i Francji; pozostałe mogą odgrywać tylko rolę fragmentaryczną w eksporcie kapitału, nie stanowiąc już prawie żadnego znaczenia w sense rynku emisyjnego. Z trzech wyżej wymienionych wielkich rynków finansowych najsłabszy jest w chwili obecnej angielski, co znajduje potwierdzenie choćby w niemożności pokrycia bardzo małej emisji dla jednego z państw bałkańskich (kilka miesięcy temu).
Porównywując dwa obecnie najpotężniejsze rynki: francuski i amerykański, widzimy, że charakter tranzakcyj amerykańskich cechuje coraz bardziej

element spekulacji: kapitał coraz częściej unika lokat o charakterze pewnej stałości, a więc stosunkowo nisko oprocentowanych, mało elastycznych w sensie wahań kursowych, poszukuje zaś walorów o możliwości szybkiego zwyżkowania, przytem często oprocentowanie nie odgrywa żadnej roli, a istotną jest możliwość uzyskiwania wielkich marż kursowych. Pełnym wykładnikiem tego stanu jest duży popyt na akcje i słaby na obligacje. Emisja obligacyjna jakkolwiek jest możliwa na rynku amerykańskim, często może ukazać się nieudaną wobec szybkiej zmienności nastrojów tego rynku.

W przeciwieństwie do rynku amerykańskiego rynek francuski od wielu lat, w okresach podaży kapitału, poszukuje lokat o dużej stałości; istotną rzeczą jest tu oprocentowanie realne, t. zn. rentowność dla posiadacza, który, będąc nastawiony na długotrwałość posiadania dnaego waloru interesuje się również i kursem jego wykupu, sposobem amortyzacji, a przedewszystkiem pewnością swojej lokaty.

O ile w Ameryce papier wartościowy zmienia prawie bez przerwy swoich posiadaczy i znajduje się w sferze graczy giełdowych, o tyle we Francji często jest majątkiem zbieranym na starość i przekazywanym w drodze dziedziczenia z jednego pokolenia na drugie. Jest to forma oszczędności bardzo popularna wśród wszystkich warstw społeczeństwa francuskiego. Biorąc pod uwagę powyższe cechy rynku francuskiego oraz obecną dość znaczną podaż kapitału na nim, dojdzemy do przekonania, że ulokowanie naszej pożyczki kolejowej na tym właśnie rynku było niewątpliwie właściwe.

W dyskusji prasowej na temat tej pierwszej w dużym stylu operacji polskiej na rynku francuskim było tyle nieporozumień, pochodzących z braku znajomości techniki i właściwości rynku francuskiego, że warto sprawe tej poświęcić parę uwag, w kilka dni po rozpoczęciu ostatniej fazy pożyczki, a mianowicie po otwarciu subskrybcji publicznej.

Istotną cechą każdej operacji emisyjnej jest rozgraniczenie dwuch elementów, bez których zajść ona nie może. Pierwszym elementem jest zorganizowanie pożyczki, drugim sam proces jej udzielenia. Kto inny organizuje pożyczkę, ktoś całkiem inny jej udziela. Organizatorami pożyczki są banki, udzielającymi— rzesze większych lub mniejszych (tych jest zawsze więcej) kaptalistów, którzy kupują obligacje pożyczki.

Do schematu całości tej tranzakcji wchodzą więc trzy strony: pożyczająca, pośrednicząca i udzielając pożyczki. Rola pośredniczącej strony jest tu szczególnie istotna, bez niej tranzakcja byłaby nie do pomyślenia. Posiada ona bowiem aparat zdolny dotrzeć do najdalszych i najgłuchszych miejscowości w Francji, gdzie powstają drobne, lecz liczne kwoty oszczędności prywatnej. Aparat składa się z tysiąca okienek w tysiącu filji prowincjonalnych kilku wielkich banków, tworzących grupę lokującą obligacje. Grupa ta musi opracować ze stroną zaciągającą pożyczkę takie jej warunki, aby mogła znaleźć dostateczną liczbę nabywców wśród swoich klijentów w całym kraju. Warunki te wyrażają się w postaci jednej tylko liczby, a mianowicie rentowności, to znaczy rzeczywistego oprocentowania.

Dla naszej pożyczki rentowność wynosi 6,8%, co nie jest liczbą zbyt dużą, jak na obligacje zagraniczne emitowane w ostatnich czasach we Francji. Dla orjentacji podać można rentowność kilku ostatnich pożyczek. Rumuńska dawała rentowność 7,4% projektowane czeska i jugosłowiańska dają odpowiednio 6,1% oraz 7,6. Porównywanie rentowności jakiejkolwiek z pożyczek zagranicznych z rentownością jakiegokolwiek papieru francuskiego o rentowności od 4 — 5% nie wytrzymuje żadnej krytyki.

Po za samą rentownością odgrywa dużą rolę we Francji, jak zaznaczono powyżej, zaufanie do strony emitującej, oraz reputacja w dziedzinie wywiązywania sie z zobowiązań wcześniejszych, pilnie kontrolowana przez popularną prasę drobnych rentjerów. W ostatniej dziedzinie mogłyby nas obchodzić jedynie stare pożyczki rosyjskie, emitowane przez przedsiębiorstwa i komuny, wchodzące obecnie w skład naszego państwa. Dzięki jednak temu uprzedniemu rozwiązaniu tych spraw, czynnik ten działał w danym wypadku na naszą korzyść.

Można więc śmiało twierdzić, iż *nie koszt własny* pożyczki jest miarą naszej popularności we Francji, lecz raczej *pokrycie subskrybcji i niewygórowana jej rentowność.*

Stosunkowo duża rozpiętość między kosztem i rentownością nie powinna nikogo dziwić, stosunek ten jest tego samego rzędu, co i w pożyczkach innych państw w ostatnich czasach.

W różnicy kosztu i rentowności mieści się wynagrodzenie banków za pośrednictwo emisyjne, oraz podatki rządu francuskiego za eksport kapitału. Biorąc pod uwagę, iż jest to nasza pierwsza emisja francuska, pukty bankierskie musiały być siłą rzeczy większe, niż będą w następnych, gdyż upadnie argument naszego debiutu na tym rynku. Stałość kursu po paru latach życia tej pożyczki będzie najlepszym propagatorem spraw naszych na terenie finansowym Francji i automatyczie zniżać będzie koszty naszych przyszłych pożyczek.

Interesującą okolicznością naszej pożyczki jest jej polityczny charakter, okoliczność ta, a trzeba sobie z tego zdać sprawę, żadnej absolutnej roli nie odegra w popularności finansowej, gdzie niema miejsca na inne uczucia, prócz zapewnienia sobie pewnej lokaty i określonego dochodu. Tego wielu wśród naszych „finansistów" prasowych nie może zrozumieć. Śmiało sądzić można, iż 50% przyszłych posadaczy naszych obligacyj nie będzie nigdy w stanie rozróżnić Polski od Jugosławji, dopóki kursy obligacji tych państw nie będą się różniły.

Nie mniej jednak dla nas, politycze znaczenie jej jest wielkie: kolej Śląsk - Bałtyk to przedłużenie Gdyni do polskiego zagłębia węglowego, staje się czułym nerwem francuskiego kapitału, nieznoszącym żadnych rozmów na temat zmian granic. Każda taka rozmowa zniżałaby kurs obligacyj, a to zmniejszałoby majątek obligatorjuszy, mających dość silny wpływ na każdy rząd.

Znaczenie to może okazać się jeszcze większe, jeżeli zdamy sobie sprawę, iż życie ekonomiczne świata zbliża się do momentu, w którym już żadnych inwestycyj bez usprawiedliwienia czysto gospodarczego, z punktu widzenia świata, przeprowadzić się nie da i czego w tym momencie nie zrobimy, nie zrobimy już tego nigdy.

NOTATKI

ROKOWANIA Z CZECHOSŁOWACJĄ.

Bez wrażenia niemal przeszedł kilkudniowy pobyt w Warszawie delegacji czechosłowackiej do rozmów na temat zmian w obowiązującym obecnie traktacie handlowym między obu krajami. Jest rzeczą wysoce charakterystyczną, iż w chwili, gdy cały szereg oznak w opinji publicznej Polski i Czechosłowacji wskazuje na wyraźne, jakkolwiek, oczywista, niesformułowane i niezbyt jasne, dążenia do wzajemnego zbliżenia gospodarczego obu państw, rozmowy, jakie delegacja czechosłowacka prowadziła w Warszawie, przeszły niepostrzeżenie. Nad faktem tym warto się zastanowić. Niewątpliwie, jeśli rozmowy nie wzbudziły zainteresowania, przyczyną tego musiało być z jednej strony nienadawanie im rozgłosu ze strony, która delegację wysyłała, a więc ze strony Czechosłowackiej (potwierdza to przypuszczenie wysłanie do Warszawy „drugiego garnituru" negocjatorów, podczas gdy pierwszy z kierownikiem czechosłowackiej polityki handlowej, p. Friedmanem, rokuje z Węgrami — równie zresztą, zdaje się, bez powodzenia), z drugiej zaś — szybkie zakończenie rozmów wstępnych, któreby wskazywało na niezbyt pomyślny ich przebieg.

Te przypuszczenia, o ile są trafne, powinny dać nam wiele do myślenia. Wydawałoby się, iż w obliczu niemiecko - austrjackiego porozumienia gospodarczego oba najbardziej niem zagrożone kraje na wschodzie Europy — Polska i Czechosłowacja winny dążyć, jeśli nie do wyraźnego zbliżenia gospodarczego, to w każdym razie do ustalenia między sobą jakiegoś normalnego „modus vivendi" Wiadomo dobrze, iż obecny traktat handlowy między obu państwami staje się dla Polski coraz bardziej niekorzystny. Miarą tego może być, iż wywóz polski do Czechosłowacji w styczniu i w lutym r. b. wynosił... mniej niż 50% wywozu za analogiczny okres r. ub. Wywóz czechosłowacki do Polski natomiast spadł wprawdzie nieco, ale tylko o 36%, co odpowiada prawie dokładnie spadkowi naszego ogólnego przywozu w tym okresie. W rezultacie udział Czechosłowacji w naszym przywozie wykazuje spadek raczej niewielki, podczas gdy udział jej w naszym wywozie zmniejsza się stale i doszedł obecnie do 7,9% t. j. niewiele co więcej niż... Rosji Sowieckiej.

Nasze stosunki handlowo - traktatowe z Czechosłowacją mają swoją historję, która, jakkolwiek nie może się równać z perypetjami rokowań polsko - niemieckich niemniej jednak posiada karty bardzo interesujące. Traktat handlowy w 1925-ym roku zawarty był wyraźnie „sub specie" tendencyj pojednawczych ze strony Polski, akcentowanych przez p. Skrzyńskiego w sposób równie widoczny, jak i szkodliwy dla rezultatów gospodarczych owych rokowań. Niemniej jednak obroty handlowe wykazywały saldo dodatnie dla Polski, przedewszystkiem i wyłącznie niemal — naskutek dość silnego wywozu produktów hodowlanych, przerabianych następnie w fabrykach czechosłowackich na wysokocenne produkty spożywcze. Przykładowo biorąc stosunek wartości polskiego wywozu do Czechosłowacji i przywozu z Czechosłowacji w 1928-ym roku przedstawiał się jak 4 : 3, podczas gdy stosunek objętości (nie licząc 638 tys. sztuk zwierząt żywych) jak 9 : 2. Polska była zatem agrarno - surowcowym „hinterlandem" Czechosłowacji.

Zdawałoby się, iż ten stan rzeczy powinien Czechosłowację zadowolić. Niemniej jednak w 1928-ym roku, korzystając z waloryzacji naszych ceł i wyjątkowo trudnej sytuacji polityczno - handlowej, w jakiej znalazła się Polska, Czechosłowacja wydarła nam w postaci IV-go protokułu do traktatu z 1925 roku cały szereg ustępstw celnych — niemal jednostronnych. Rokowania, jakie przytem miały miejsce, przejdą do historji jako pomnik niezupełnej, że się tak wyrazimy, „delicatesse des sentiments" naszych kontrahentów. Wszystko to jednak jeszcze jakoś szło, dopóki Czechosłowacja nie wypowiedziała swego traktatu z Węgrami, podnosząc jednocześnie cła rolnicze i hodowlane. Ponieważ wzamian za 387 (387...) stabilizowanych zniżek celnych na korzyść Czechosłowacji, udzielonych przez nas w 1928-ym roku, nie dało się od Czechosłowacji uzyskać żadnych realnych korzyści dla naszego wywozu, mamy po odpadnięciu zniżek z traktatu czechosłowacko - węgierskiego, na których opierał się nasz wywóz rolniczy i hodowlany, sytuację taką, jaką wskazaliśmy na wstępie. Wywóz nasz w stosunku do r. ub. spadł o połowę.

W tym warunkach i, powtarzamy, w obliczu „anschlussu" austrjacko - niemieckiego spodziewać byśmy się powinni byli ze strony Czechosłowacji pewnych tendencyj kompromisowych. Żadne „trzymanie za gardło" nie daje rezultatu, o ile samemu jest się tak zagrożonym, że właściwie należałoby szukać sprzymierzeńców, nie zaś niechętnych. Oczywiście, o ile ktoś politykę handlową uważa za środek do uzyskiwania wobec wszystkich krajów dodatniego bilansu handlowego, nie zaś jako środek głębszych i obliczonych na dalszą metę zamierzeń gospodarczych, wówczas niechęć Czechosłowacji do załatwienia spornych spraw z Polską jest zrozumiała. Bądź co bądź saldo dodatnie dla Polski w bilansie obrotów między obu krajami spadło do jednej czwartej zeszłorocznego i będzie spadało w obecnych warunkach nadal. Szkoda jednak, iż w obliczu tak wielkich przemian w Europie, jakie widzimy obecnie, prowadzi się politykę „groszową" i utrudnia się porozumienie gospodarcze dwuch krajów, posiadających ku temu najlepsze skądinąd warunki.

m.

INSTYTUT GOSPODARCZY.

Nasza polityka gospodarcza odznacza się dość dużą ruchliwością. To ustanawia się nowe zwroty ceł, to zmienia się stawki taryfy kolejowej, to podwyższa się pozycje taryfy celnej — wciąż pojawiają się zarządzenia. Nie mielibyśmy nic przeciw temu, gdybyśmy wiedzieli, że nietylko przedsiębrane są nowe kroki, ale że dawne postanowienja skrupulatnie są badane, co do bezpośrednich i pośrednich skutków przez nie wywołanych. Motywacja zarządzeń jest zazwyczaj przekonywująca. Ulgi celne powodować mogą usprawnienie i potanienie produkcji. Podwyżki ceł czynione są w celu rozwoju krajowej wytwórczości. Zwroty ceł dążą do wzmożenia eksportu, wzmożenia produkcji i t. d. Tak brzmią uzasadnienia. Czasami praktyka jest w zgodzie z teorją, ale jakże często ulgi celne zupełnie nie

wywierają wpływu na jakość produkcji i ceny wyrobów; zwyżki ceł przyczyniają się do śrubowania cen, a premje eksportowe wzmacniają naszych konkurentów. Zarządzenia mijają się z założonym celem; — formalnie dana kwestja jest załatwiona, a w istocie rzeczy wszystko pozostało po dawnemu. Wyniki poszczególnych poczynań polityki gospodarczej powinny być gruntownie analizowane. Powinna to czynić instytucja zupełnie niezależna, pracująca naukowemi metodami pracy i mająca szeroki, ogólno - państwowy kąt widzenia. Unikając tworzenia nowej instytucji, należałoby tę sprawę powierzyć tej z pośród istniejących, która dawałaby największe gwarancje pełnego wywiązania się z zadania. Najbardziej powołany do tego byłby Instytut Badania konjunktur Gospodarczych i Cen, posiadający po temu wszelkie dane, o czem świadczy szereg prac wykraczających poza ścisłe ramy badań konjunkturalnych. Badania konjunkturalne w naszych prymitywnych warunkach gospodarczych nie mogą być zresztą prowadzone na tę miarę i temi zasadami, na jakich oparte są na Zachodzie, gdzie zresztą instytuty konjunkturalne przeżywają obecnie pewien kryzys.

Praca Instytutu powinna być rozszerzona na stałe badanie istotnych efektów poczynań naszej polityki gospodarczej. Działalność Instytutu powinnaby zostać przekształcona i rozszerzona, w miejsce Instytutu Badania Konjunktur Gospodarczych i Cen powołać powinien Instytut Gospodarczy. Nasza polityka ekonomiczna zostałaby przez jego prace niewątpliwie poważnie pogłębiona. —

I.

PRAKTYKA BUDOWLANA.

Poruszenie sprawy o posmaku sensacyjności może mieć inny cel niż wywołanie sensacji. Zbyt często myśląc o „zagadnieniach" zapomina się o praktycznej stronie „zagadnień" — o faktach. Ale fakty mowią same za siebie.

Istnieje w jednem z większych miast Polski spółdzielnia mieszkaniowa, której celem jest dostarczanie tanich mieszkań robotnikom i urzędnikom. Zapisują się do niej pracownicy, mieszkający w starych domach przeważnie na zasadach sublokatorstwa lub kątownictwa, którzy muszą znaleść dla siebie i dla swych dzieci lepsze warunki hygieniczne, muszą mieć znośny, a nie rujnujący kieszeni, dach nad głową. Spółdzielnia obliczona jest nie na dziesiątki, lecz na setki i tysiące członków, buduje przeto masowo, a więc możliwie tanio, stosując przy minimum kosztów maximum kulturalnych urządzeń.

Po kilku ciężkich latach pracy, borykania się z całym szeregiem normalnych i nieprzewidzianych trudności — nadchodzi rok 1930. Spółdzielnia liczy na kredyty publiczne, których globalna suma dochodziła, jak wiemy, do 130 milj. zł. Nie uzyskuje ona najmniejszej nawet kwoty pożyczkowej ani subsydjów od gminy, przewidzianych ustawowo. Spółdzielnia szuka kredytów „na mieście" i otrzymuje je po cenie o 5 pkt. droższej od kosztu kredytów publicznych, udzielanych nawet na budowę willi. Mało tego — gmina żąda, aby kanalizację (rzecz dzieje się w XX wieku!) przeprowadziła na własny koszt sama spółdzielnia. Spółdzielnia, mając nóż na gardle, płaci zgóry żądaną kwotę od marca do czerwca, ale roboty zaczynają się i to pod naciskiem wielu czynników dopiero w lipcu. Zakończono je w sierpniu, jednak jeszcze miesiąc (!) trwa procedura przejęcia przez jeden dział odnośnego resortu miejskiego od drugiego działu. Wreszcie wszystkie przeszkody są przezwyciężone i okazuje się wówczas, że od spółdzielni pobrano opłatę o 100% za dużą (!). Tę nadebraną kwotę zwróciła gmina po 9 miesiącach, nie płacąc — rzecz prosta — ani grosza z tytułu odsetek.

A jak pracował drugi czynnik — władze państwowe? Jeden urząd wyłania specjalną komisję rewizyjną do zbadania (po raz drugi w ciągu 3 lat) działalności spółdzielni, mimo, że lustracje, przewidziane w ustawie, przeprowadza stale instytucja finansująca. Komisja rewizyjna stwierdza, że strona techniczna, prawna i buchalteryjna spółdzielni jest bez zarzutu, rekryminacje upadają, spółdzielnia otrzymuje satysfakcję moralną. Ale zanim do tego doszło, spółdzielnia nie mogła ubiegać się o kredyty i roboty stały.

Jak mówiliśmy, spółdzielni odmówiono kredytu ze źródeł publicznych i kazano jej szukać kapitałów prywatnych. Znalazła je ona — zagranicą (bo to tańsze), ale użycie ich wymagało zgody innego urzędu państwowego. Zgoda uzależniona była od zatwierdzenia przez ten urząd wspólnie z gminą i instytucją finansującą programu wykorzystania pożyczki. Zatwierdzanie programu zajęło „tylko" 4 miesiące (luty—czerwiec), zakończyło się zatem w połowie sezonu budowlanego (walka z bezrobociem!..), przyczem pożyczkę... zredukowano do połowy.

Czytelnikowi tej historji (która jest, niestety, w 100% prawdziwa) nasuwa się pytanie: czy w tych warunkach można rozwiązać zagadnienie budownictwa mieszkaniowego w Polsce? Czy można poważnie mówić o racjonalizacji budownictwa mieszkaniowego, jeżeli grymasy i figle władz miejskich i „zimna krew" władz państwowych opóźniają i podrażają budowę? I to wówczas, kiedy procenty od pożyczek, liczone przez krajową instytucję finansową, obciążają 1 m³ kwotą 8 zł., przez co koszt oprocentowania wynosi 10% (tak!) ogólnych kosztów budowy, kiedy amortyzacja pożyczek skonwertowanych ma trwać zaledwie 15, a najwyżej 25 lat, kiedy dzięki dwuletnim sporom dwuch urzędów trzeba było płacić przez czas dłuższy od wybudowanych i zamieszkałych domów nie 4, lecz 6% rocznie, a więc tyle, ile od domów nieukończonych i t. d. i t. d.

Dobra ustawa o popieraniu budownictwa mieszkaniowego jest niezbędna i pilna, ale jeszcze ważniejsze jest to, jak się ią będzie wykonywało. Z takiem podejściem do zagadnienia, jakie obserwowaliśmy na przykładzie omawianej wyżej spółdzielni (a takich przykładów jest b. wiele), niema mowy o tem, żebyśmy wyszli poza dłubaninę i zrobili coś w większym stylu. Uzdrowienia tej akcji należy żądać nietylko „in capite"; lecz również (o ile nie przedewszystkiem) „in membris".

z. i.

GENTLEMAN'S AGREEMENT

Wśród szeregu form kartelowych, istniejących na zachodzie, nierzadką jest t. zw. gentleman's agreement (porozumienie dżentlemenów) — forma, polegająca na tem, że umowa kartelowa zawierana jest ustnie, a słowność uczestników porozumienia stanowi jedyne i wystarczające zabezpieczenie wykonania umowy.

W naszych warunkach forma ta jest niemal nie do pomyślenia. Kartele tworzone są z wielkimi trudnościami i z trudnościami utrzymywane przy życiu. Świeżo zanotować można było następujący charakterystyczny fakt, o którym pisał organ przemysłowców „Kurjer Polski". Przędzalnie bawełniane w Łodzi uznały istnienie kartelu za konieczność. Różnice zdań pomiędzy przędzalniami dużemi i małemi były jednak na tyle wielkie, że nie dały się w toku pertraktacji usunąć. Nie mogąc usunąć trudności własnemi siłami, przędzalnicy postanowili zgodnie poddać się orzeczeniu superarbitra. Wybrany na superarbitra p. Hipolit Gliwic kwestję przestudjował, orzeczenie wydał i — przypuszczać by można — sprawę zakończył. Tymczasem niektóre firmy, zapoznawszy się z orzeczeniem i pomedytowawszy nad niem, doszły do wniosku, że orzeczeniu wybranego przez nie superarbitra podporządkować się nie mogą. Rokowania się rozbiły. Rozbiły się w sposób, który złośliwym pozwala twierdzić, że przędzalnicy łódzcy istotnie dążyli za wszelką cenę do utworzenia kartelu, ale jedynie poto, ażeby zostać outsiderami.

p. g.

REDAKTOR PRZYJMUJE WE WTORKI I PIĄTKI OD 19 DO 20.

REDAKCJA I ADMINISTRACJA: CHMIELNA 33 M. 5. TEL. 775-34. KONTO CZEKOWE P. K. O. 25.656

PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR. ZAGRANICĄ 6 ZŁ. CENNIK OGŁOSZEŃ NA ŻĄDANIE

Drukarnia „Stołeczna“, Wolska 16. Tel. 688-67.